



自動集客の革命

寝ている間も 予約が入る 「24時間営業」

LINEのステップ配信とリッチメニューを組み合わせることで、担当者が不在の時間帯でも自動で顧客を教育し、相談予約を受け付ける仕組みを実現しました。

月間5件だった相談予約が、24時間365日の自動集客体制により**大幅に増加**。人手をかけずに成果を上げる新しい営業モデルです。

対象企業

中小規模保険代理店
規模：数名～十数名 | 展開地域：地方都市

活用方法 — どのように使ったか

- 1 拡張ツール導入**：LINE公式アカウントに外部ツールを連携し、広告・SNSから流入した友だちへの**ステップ配信（自動配信）**を設定。
- 2 保険教育の自動化**：友だち追加後、段階的に保険の必要性・商品情報を自動配信し、顧客の理解と関心を育成。
- 3 リッチメニューで即予約**：メニューから直接相談予約ができる導線を設計し、顧客が**自分のタイミング**で予約できる体制を構築。

ステップ配信フロー（自動集客の仕組み）



成果 — 導入前後の比較



この事例の成功ポイント

- 自動配信で教育コスト削減
- 24時間予約受付
- 顧客の都合で予約可能
- 面談数が大幅アップ



募集人へのヒント

✦ あなたの営業に活かすポイント

顧客が**自分のタイミングで予約できる仕組み**を作ること、面談への心理的障壁を大きく下げることができます。

「電話しなければならない」という顧客の負担を取り除き、LINEのリッチメニューから気軽に予約できる環境を整えることが、面談数増加への近道です。

✓ 今すぐできる実践ステップ

- LINE公式アカウントを開設し、友だち追加後に送る**ウェルカムメッセージ**を設定する
- 保険の必要性を伝える**ステップ配信**（3～5通）を作成・設定する
- リッチメニューに「**無料相談を予約する**」ボタンを設置し、予約フォームへ誘導する