まもナビ　まもナビ LINE活用ニュースレター

事例で学ぶLINE活用 #2

学習塾に学ぶ「全員に同じLINEを送らない」方法

お客様ごとに必要な情報を届けることで、
相談しやすい関係がつくれます。



注目ポイント

問い合わせの **60%** が **LINE経由**

面談設定率
75～80% → **96%**

※L Message公式事例をもとに作成

学習塾の事例ですが、
保険募集人にも応用できます。

大事なのは
『お客様ごとに必要な情報を分けて届けること』です。

何をした？

- 見込み客・既存客・校舎別に配信を出し分け
- 問い合わせ・面談導線をLINEに集約
- 紙の案内もLINE配信へ切り替え

なぜ成果が出た？

- 必要な人に必要な情報だけ届いた
- 連絡しやすく、面談につながりやすい
- 一斉配信だけより反応が上がった

保険募集人ならどう使う？

- 子育て世代には教育費・家計の話題
- 50～60代には介護・相続の話題
- 経営者には退職金・事業承継の話題
- リッチメニューに動画・資料・相談窓口をまとめる

すぐ使える配信の型

属性に合う話題 1つ ＋ 短い動画 or 画像 1つ ＋ ひとこと相談導線

配信例



こんにちは。今月は『教育費が増える時期の家計』について1分動画でまとめました。
気になることがあれば、お気軽にLINEください。

今回の学び

LINEは“全員に同じ内容を送る場所”ではなく、
“お客様ごとに必要な情報を届ける場所”。
分けて届けるほど、相談につながりやすくなります。

まもナビなら、配信ネタ・動画・画像の準備を続けやすくできます。

出典：L Message公式『ドリーム・チーム事例』をもとに作成