

これからはじめる！

LINE公式アカウント 活用セミナー

運用のコツと活用事例が学べる！

本日のテーマ

01. LINE公式アカウントのご紹介

02. LINE公式アカウント運用開始までのながれ

03. LINE公式アカウント料金プラン

04. 店舗で成果を出す運用 3STEP

- └ STEP1 友だち集め
- └ STEP2 店舗/サイト集客
- └ STEP3 リピート促進



01. LINE公式アカウントのご紹介



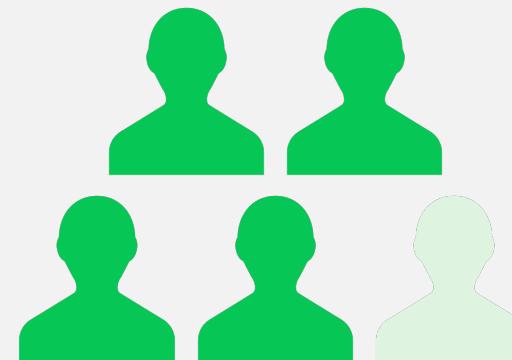
LINEの国内ユーザー規模



日本における月間利用者数

9,800万人

つまり日本では
5人中約4人が
LINEを使っている計算に！



LINE公式アカウントとは

企業や店舗がLINE上にアカウントを作り、友だちとして登録されているユーザーに
さまざまな情報を届けることができるサービスです。

1 to 1
コミュニケーション

Midori
Feel so good
Set the BGM

9:41

友だちリスト すべて見る

- 今日は誕生日の友だち 2 > Ava, Woori Lim
- おきに入り 7 > たかし, かよこ, 美波、亮一...
- 友だち 350 > Ava kali, Brian Paak, Chloe, Doro...
- グループ 56 > English Study group (4), Week...

サービス すべて見る

- LINE AI
- スタンプ
- 着せ替え
- 着せ替え
- オーディオ

おすすめの公式アカウント すべて見る

国内MAU
9,800万人
以上

ショップカード
・クーポンなど
多彩な機能

※2025年3月末時点 (LINEヤフー社調べ)

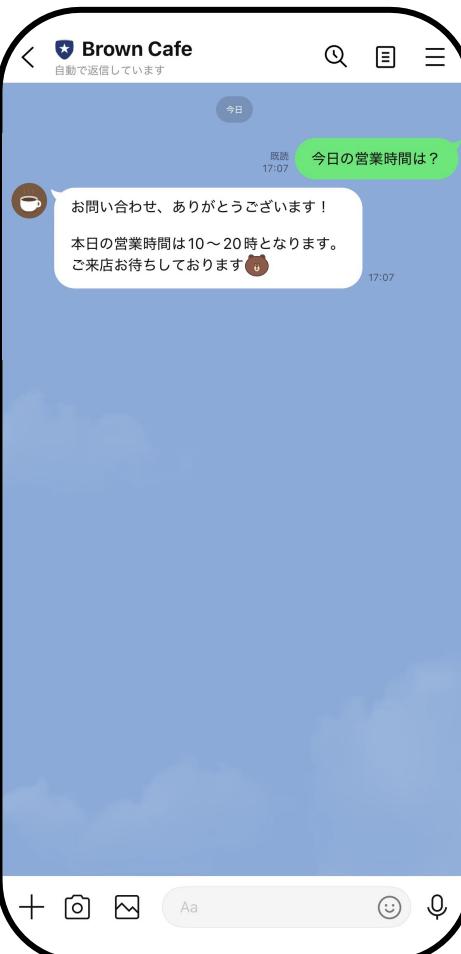
LINE公式アカウントの基本機能

※一部抜粋

リッチメニュー



応答メッセージ



クーポン



ショップカード



リサーチ



様々な業種で活用されているLINE公式アカウント

クリエイター関連の
アカウント多数



個人
15%

生活関連
サービス
4%

スポーツ施設
・教室
4%

その他
25%

専門サービス
4%

ショッピング
・小売
5%

美容・サロン
16%

教育・習い事
9%

ウェブサービス
6%

飲食店・レストラン
6%

医療機関・診療所
6%



02. LINE公式アカウント運用開始までの流れ



LINE公式アカウント運用開始までの流れ

ビジネスIDの登録

LINE公式アカウント作成（未認証アカウント）

運用準備

- ・認証済アカウントの申請
- ・初期設定
- ・友だち集めの準備

ビジネスIDとは



サービスに戻る

日本語 ▾

**LINEヤフー
Business ID**

LINEビジネスIDでログイン

LINEアカウント

ビジネスアカウント

Yahoo! JAPANビジネスIDでログイン

Yahoo! JAPAN ID

アカウントを作成

② ビジネスIDについて

© LY Corporation

ヘルプ 利用規約

ビジネスIDとは

2025年6月に「LINEビジネスID」と「Yahoo! JAPANビジネスID」が統合。
これによりLINEとYahoo! JAPANの法人向けサービスを1つのIDでご利用いただけるよう！



ビジネスIDのログイン方法



LINEアカウントでログイン

LINEに登録しているメールアドレスと
パスワードでログインします。

ビジネスアカウントでログイン

ビジネスID用に、任意のメールアドレスと
パスワードの設定が可能です。

Yahoo! JAPAN IDでログイン

Yahoo! JAPANに登録している
ログインIDとパスワードでログインします。

LINE公式アカウントの作成

スマートフォン



PC

LINEヤフー for Business

サービス 事例 イベント・セミナー コラム 資料ダウンロード お知らせ ご利用中のお客様へ

ホーム > サービス一覧 > LINE公式アカウント

お客様と「つながる」なら
LINE 公式アカウント

コミュニケーションアプリ「LINE」上に企業や店舗がアカウントを作成し、友だち追加してくれたお客様に対して情報を発信できます

＼かんたん3STEP／

LINE公式アカウントをはじめる

LINE公式アカウントとは 集客にLINEが効果的な理由 充実した便利な機能

売上とプランをシミュレーション 業界別の活用事例 登録はかんたん3ステップ

＼作成はこちら／

QRコード

※LINE公式アカウントの作成はこちら：<https://lin.ee/HMHVdSq/cmpn>

LINE公式アカウントの管理画面

管理アプリ



Web版管理画面

LINE公式アカウント管理Web版の画面です。左側にはメニューが表示されています。右側には、メッセージ配信、コンテンツ作成、やることリストなどの機能があります。

LINE Official Account Manager Brown Cafe @648wlabe コミュニケーション チャット:オフ ヘルプ

ホーム 分析 チャット プロフィール LINE VOOM 拡張機能 収益化 設定

メッセージ配信 メッセージリスト メッセージを作成 キャンペーン ステップ配信 応答メッセージ メッセージアイテム リッチメッセージ リッチビデオメッセージ カードタイプメッセージ ツール クーポン ショップカード リサーチ トークルーム管理 あいさつメッセージ メニューを閉じる

Brown Cafe
@648wlabe 編集

メッセージ 友だちに配信するメッセージを作成しましょう。 メッセージを作成 テンプレートを使用

コンテンツ リッチメッセージやクーポンなどを作成しましょう。 コンテンツを作成

お知らせ もっと見る >

- 【仕様変更】新規開設時のビジネスマネージャーとの接続について 2025/06/18 15:00
- 【重要】法人番号システムメンテナンスに伴う認証済アカウント申請の一部停止... 2025/06/13 18:53
- 【お知らせ】「LINE VOOM」の表示に関する仕様変更について 2025/06/09 16:48

初心者向けガイド はじめに設定しておくと便利な機能や初期設定に役立つ情報を紹介！ ガイドを確認する

やることリスト 0/5 友だちを増やそう 公式アカウントを有効活用するためには、友だちを集めることが重要です。

- あいさつメッセージをカスタマイズしましょう
- SNSで宣伝しましょう
- ポスターを掲載して友だちを集めましょう
- 認証済アカウントを申し込みましょう
- ステータスマッセージを登録しましょう

管理画面できること比較（一部）

機能	設定	Web版管理画面	管理アプリ
アカウント開設	開設、認証済み審査の申請	○	○
設定	アイコン・チャット応答、自動応答、権限管理	○	○
	アカウントのグループ化	○	×
プラン変更・購入	プラン変更・購入	○	×
ツール	クーポン、ショップカードの作成	○	○
メッセージアイテム	リッチメッセージ・リッチメニューの作成	○	○
	リッチビデオメッセージ、リサーチの作成	○	×
	カートタイプメッセージの作成	○	●※
ステップ配信	ステップ配信の作成	○	×
データ管理	オーティエンス作成・LINE Tagの発行	○	×
その他	LINE VOOMの投稿	○	○
	メンバーシップ	○	○
	トーグルーム広告	○	×

メッセージアイテムは、Web管理画面で作成・保存しておけば、
管理アプリからもメッセージ配信時に選択が可能

権限の追加

メンバーの追加・削除や権限の種類の変更が可能



LINE公式アカウントの種類



Point

認証済アカウントのメリット

LINEアプリ内の検索対象になる



友だち集めに有効な各種ツールを利用する



※未認証アカウントではキャラクターなしのポスターデータのみダウンロード可能。

請求書決済が利用できる



※株式会社ラクーンが運営するBtoB掛売り・請求書決済サービス「Paid」を利用可能。

メンバーシップを利用できる



※未認証アカウントではターゲットリーチ数が200名以上で利用可能。

過去のメッセージ配信の結果を元にセグメント配信が可能



ショップカードの利用者情報が見れる



03. LINE公式アカウント料金プラン



LINE公式アカウントの料金プラン

チャット活用

メッセージ配信活用

コミュニケーションプラン

月額固定費

¥0

- 💬 無料メッセージ 200 通
- 💬 追加メッセージ 不可

ライトプラン

月額固定費

¥5,000 (税別)

- 💬 無料メッセージ 5,000 通
- 💬 追加メッセージ 不可

スタンダードプラン

月額固定費

¥15,000 (税別)

- 💬 無料メッセージ 30,000 通
- 💬 追加メッセージ ~¥3/ 通 (税別)

メッセージ配信・チャットを含む基本機能

LINE公式アカウントのメッセージ配信通数

1通とは

配信できる回数

最大3吹き出しまで



1吹き出し

1吹き出し

1吹き出し

1配信

コミュニケーションプランの場合

月間200通 まで無料

ターゲットリーチが100人の場合

送信対象
100人



メッセージ
月間2通

※ターゲットリーチとは、性別や年齢、地域で絞り込んだターゲティングメッセージの配信先となる友だちの母数です。

課金対象となるメッセージ

カウント
される

- ・メッセージ配信（絞り込み配信・ステップ配信含む）
- ・Messaging APIの「Push API」「Multicast API」「Broadcast API」「Narrowcast API」

カウント
されない

- ・LINEチャットの送受信
- ・あいさつメッセージ
- ・応答メッセージ
- ・Messaging APIの「Reply API」



メッセージ配信数に応じて最適な料金プランを決定しましょう

LINE公式アカウントの月額費用に不安がある方



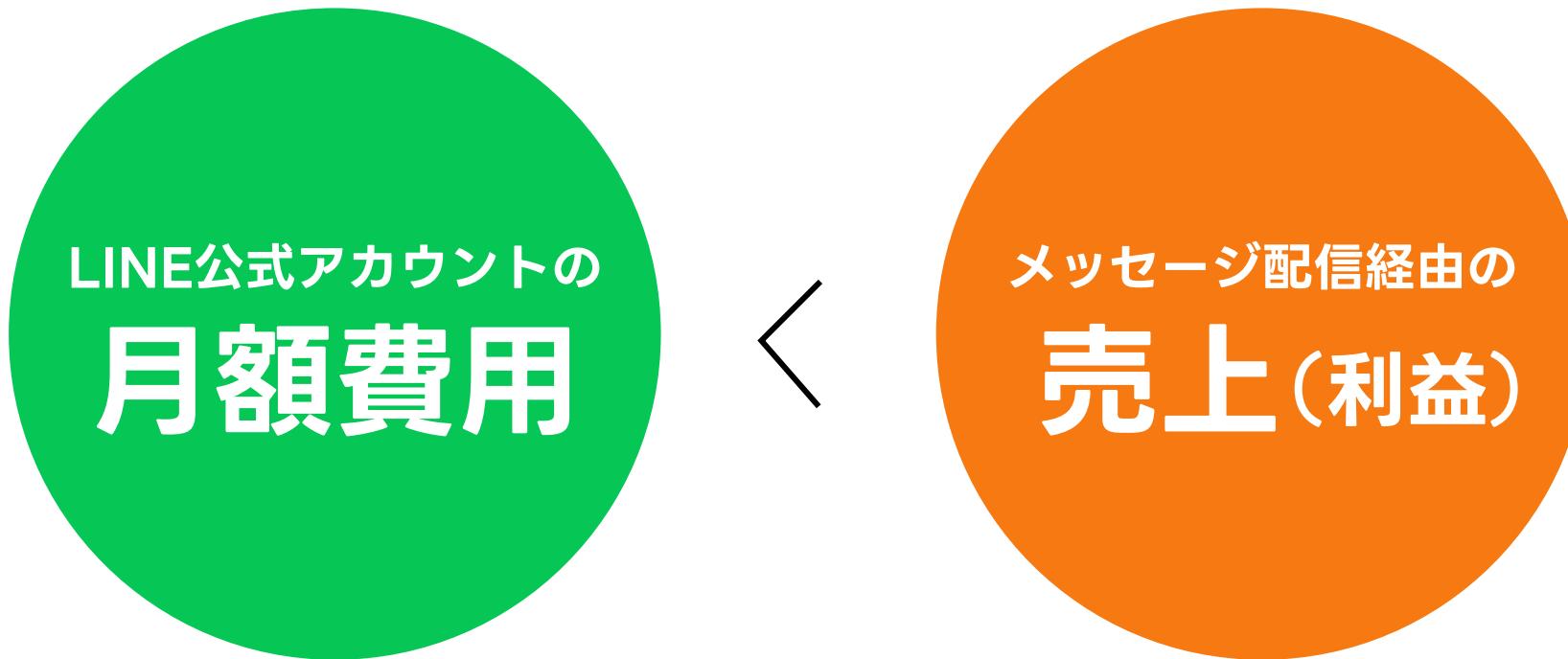
有料プランに変更しても
大丈夫かな？

このまま友だち数が増えると
どうなるんだろう？

LINE公式アカウントの
「運用効果を可視化」していきましょう

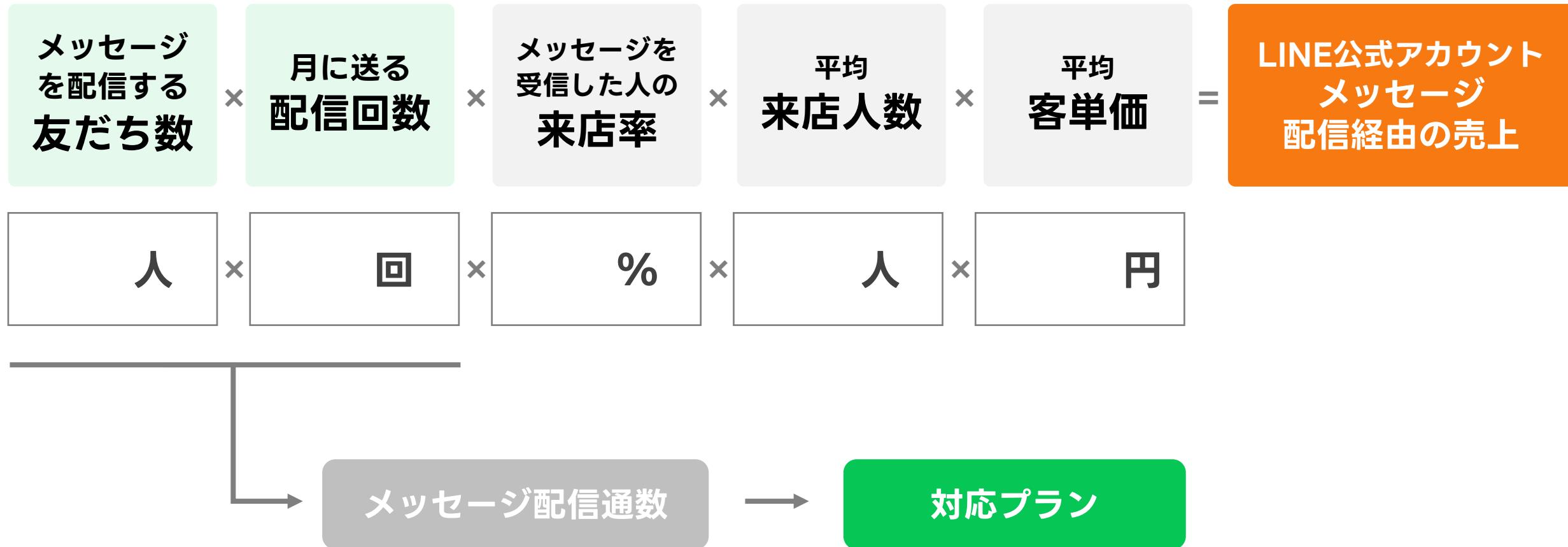
LINE公式アカウントの効果の考え方

来店・購買が目的の店舗の場合



になるように運用を最適化していく

対応プランと売上シミュレーション



適用プランと売上シミュレーション

月に1回メッセージ配信をするイメージ

メッセージを
配信する
友だち数

月に送る
配信回数

メッセージを
受信した人の
来店率

平均
来店人数

平均
客単価

LINE公式アカウント
メッセージ
配信経由の売上

200人

1回

2%

3人

2,200円

26,400円

適用プランと売上シミュレーション

月に1回メッセージ配信をするイメージ



$$200 \text{人} \times 1 \text{回} \times 2\% \times 3 \text{人} \times 2,200 \text{円} = 26,400 \text{円}$$



適用プランと売上シミュレーション

月に1回メッセージ配信をするイメージ

メッセージを
配信する
友だち数

200人

月に送る
配信回数

4回

メッセージを
受信した人の
来店率

2%

平均
来店人数

3人

平均
客単価

2,200円

LINE公式アカウント
メッセージ
配信経由の売上

26,400円

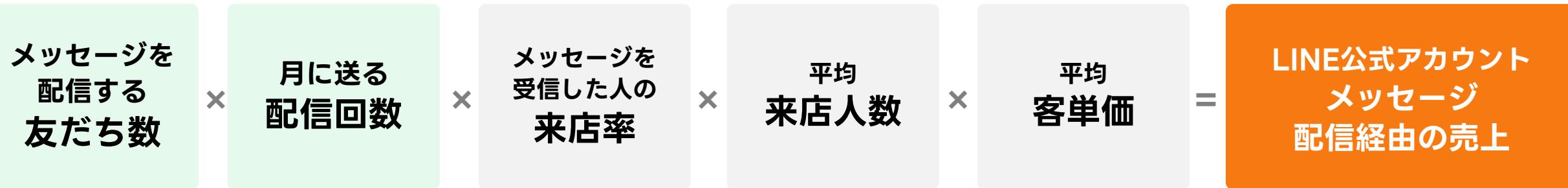
適用プランと売上シミュレーション

月に4回メッセージ配信をするイメージ



適用プランと売上シミュレーション

月に4回メッセージ配信をするイメージ



$$200 \text{人} \times 4 \text{回} \times 2\% \times 3 \text{人} \times 2,200 \text{円} = 105,600 \text{円}$$

月額費用

ライトプラン
5,000円

メッセージ経由の売上

105,600円



LINE公式アカウント 売上シミュレーター

LINE公式アカウント 売上シミュレーター

5つの項目を入力するだけで、LINE公式アカウントのおすすめプランや月間の売上金額を試算することができます。
（「半角数字」で、ご入力ください。仕様上、全角数字では入力できません。）

- 1 LINE公式アカウントの友だちの人数
まずは友だち100人を目指しましょう！人
- 2 月間のメッセージ配信回数
メッセージを月に4回配信する想定であれば「4」を入力回
- 3 メッセージを受け取った友だちの来店率
100人にメッセージを配信し、3人が来店する想定であれば「3」を入力%
- 4 1組あたりの平均来店人数
1組あたりの平均来店人数を入力人
- 5 平均客単価
1人あたりの平均単価を入力円

※ 本シミュレーターの利用により生じた不利益や損害などには、当社は責任を負いません。
また、ブロックをしている友だちはメッセージは配信されないため、シミュレーションの結果は概算になります。
予めご了承ください。

[結果を見る](#)



料金プランの変更

※管理アプリからはプランの変更ができません。

Web版管理画面

LINE Official Account Manager

Brown Cafe @648wlabe

コミュニケーション

次回のお支払い予定日 該当なし

月額プラン一覧

プラン	料金	状態
コミュニケーション	¥0/月	利用中
ライト	¥5,000/月	未利用
スタンダード	¥15,000/月	未利用

※料金はすべて税別です。
※プランをアップグレードする場合は、現在のプランとの差額が請求され、お支払いが完了すると新しいプランに変更されます。現在のプランで配信したメッセージ数は、新しいプランの無料メッセージ数から差し引かれます。
※プランをダウングレードする場合は、翌月の1日から新しいプランが適用されます。当月は利用中のプランが継続されますのでご注意ください。
※メッセージ配信数は、配信人数×メッセージ通数でカウントされます。メッセージ1通あたり最大3つの吹き出しを配信できます。
※追加メッセージの単価は配信数によって異なります。単価の詳細については、[価格テーブル](#)をご確認ください。
※メッセージ配信数としてカウントされるメッセージについては、[ヘルプセンター](#)をご確認ください。

スマートフォンブラウザ向け購入画面：<https://manager.line.biz/webstore/>

プラン変更方法の詳細はこちら：https://www.lycbiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/account-settings_plan/

スマートフォン ブラウザ版 購入ページ

LINE 公式アカウント

月額プラン

コミュニケーション 利用中

¥0/月

✓ 無料メッセージ数：200/月 ✓ 追加メッセージの配信 ②

スマートフォン ブラウザ版
＼購入ページはこちら／

ライト

¥5,000/月

✓ 無料メッセージ数：5,000/月 ✗ 追加メッセージの配信 ②

アップグレード

スタンダード

QRコード

04. 店舗で成果を出す運用 3STEP



成果を出す運用のSTEP

STEP 1



STEP 2



STEP 3



アカウント運用の目的を明確にしよう

広告で獲得した
新規顧客の
再来店を
増やしたい

閑散期に来店
してもらいたい

問い合わせの
工数を
削減したい

見込み顧客の
会員化・成約を
促したい

既存顧客の
継続利用を
促したい



成果を出す運用のSTEP

STEP 1



STEP 2



STEP 3



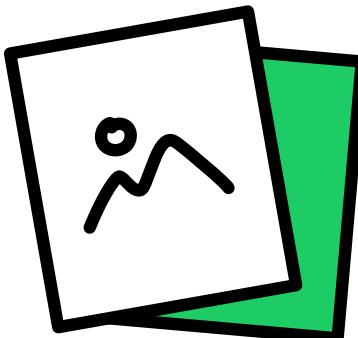
友だち集めのポイント

友だち追加 メリット



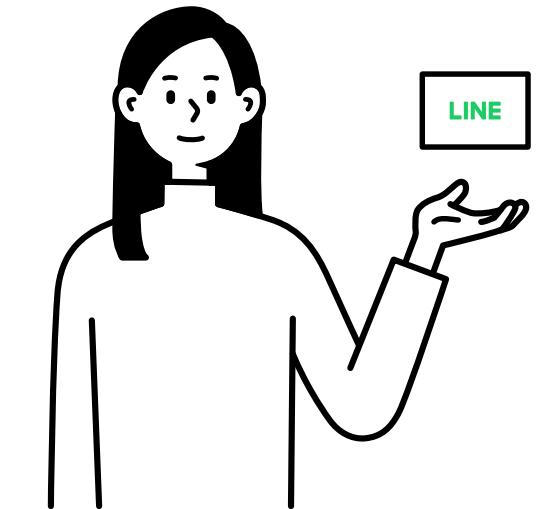
×

告知



×

声掛け



友だち集めのポイント①

友だち追加メリット

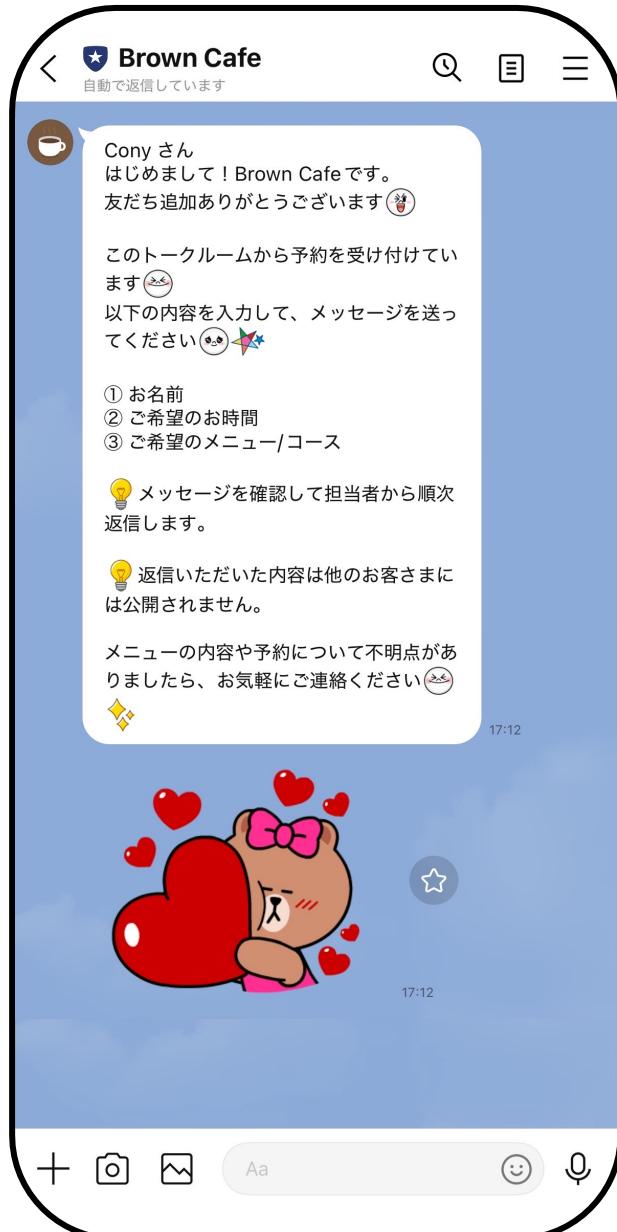


友だち追加でもらえるクーポン

LINE公式アカウントの友だち限定
イベントやキャンペーン

利便性の向上

STEP 1 友だち集め



あいさつメッセージ

- 友だちになった時、自動で送信されるメッセージ
- 友だちになったお客様に初めて送るメッセージ
- お客様にアクションをしてもらう最大のチャンス

STEP 1 友だち集め



クーポン機能

- **管理画面から
かんたんにクーポン発行**
- **使用済みボタンで
複数回利用の制限が可能**
- **クーポンが何枚使われたのか
管理画面から確認が可能**

STEP 1 友だち集め

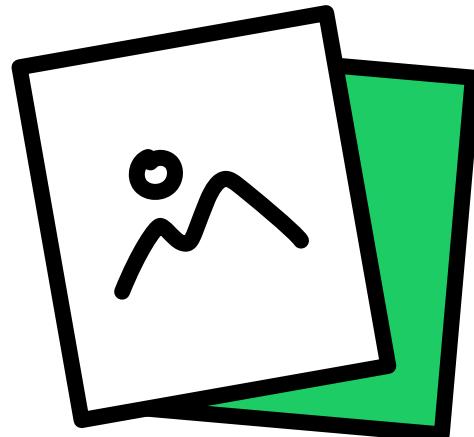
友だち紹介クーポン

LINE公式アカウントのクーポンを他のLINEユーザーに共有可能！
ユーザー同士で友だち追加を広める仕組みが作れる



友だち集めのポイント②

告知



店頭 (POP、ポスター)

ホームページなどのWEBサイト

SNSやメルマガ

告知に使える機能

ポスター



友だち追加ボタン



QRコード

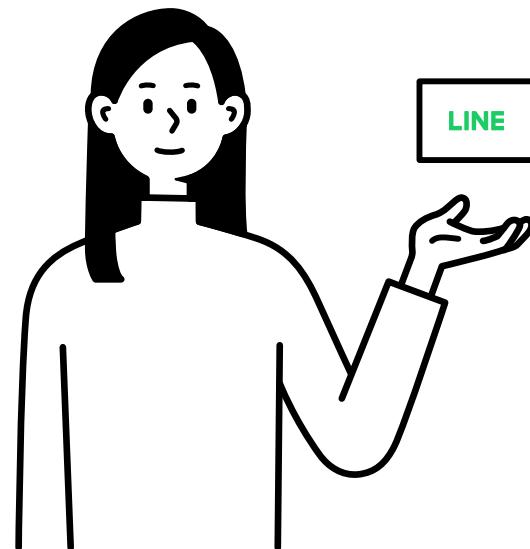


友だち追加URL



友だち集めのポイント③

声かけ



来店～お会計まで
顧客のタイミングにあわせて声かけ

店舗スタッフのマニュアルに
組み込むことで習慣化

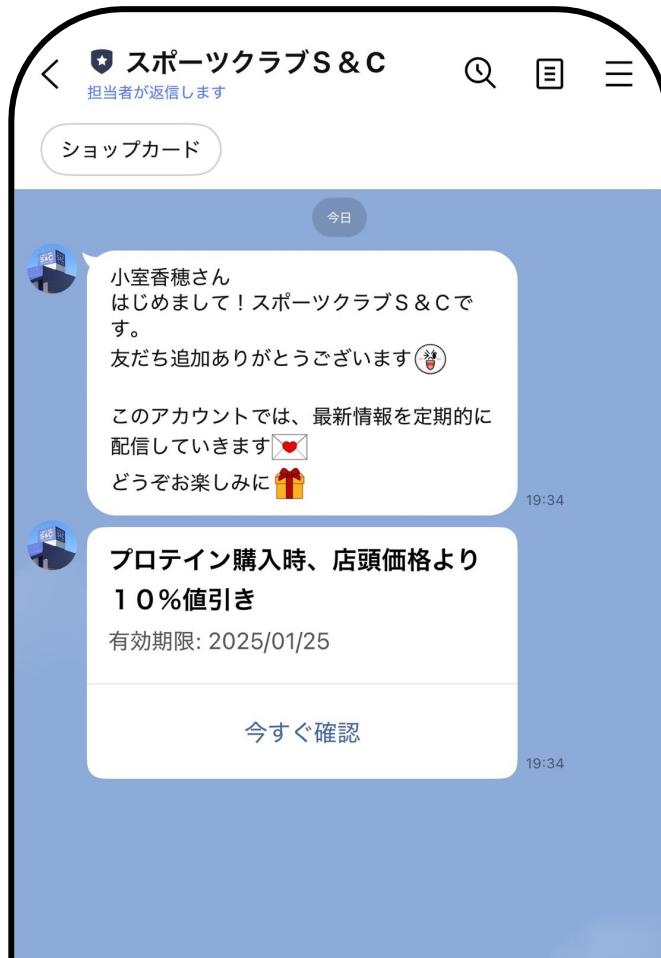
STEP1

友だち集めの事例

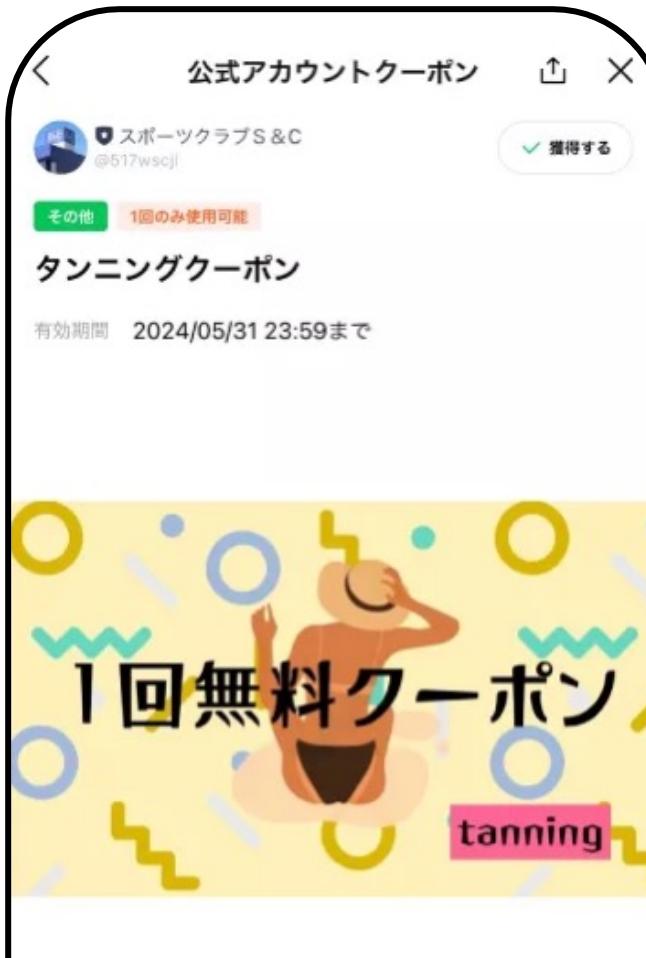
クーポンの事例

- スポーツクラブS&C様 -

あいさつメッセージ



クーポンの配信



結果

従来の紙のクーポンから
LINEのクーポンに切り替えて
制作コストが削減！



応答メッセージ・クーポンを活用した購買促進

- 北海道千歳市の菓子工房 もりもと様 -

キャンペーン告知

キーワード送信

クーポン受信

結果



来店



キーワード



売上創出

約 33万円



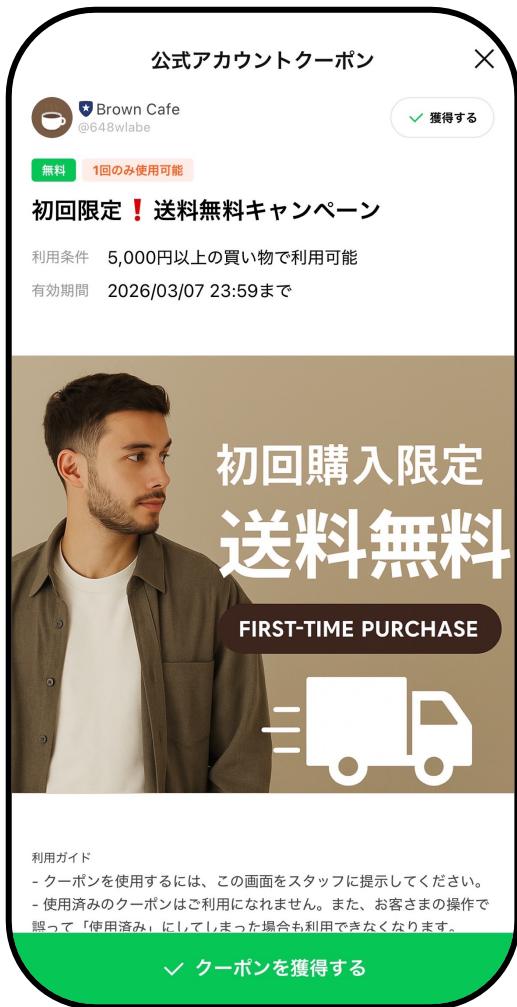
友だち数

約 500人増加

※キャンペーン期間: 2021年1月8日-1月24日 (株式会社もりもと調べ)

業種別のクーポン活用例

ECサイト



自動車・整備



マッサージ店



旅行・レジャー



友だち紹介クーポンの事例

- ショッピングセンター ラスカ茅ヶ崎様 -



館内ポスターやチラシで告知



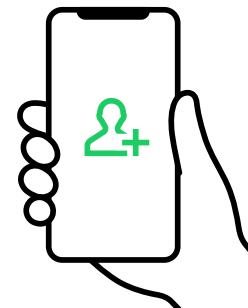
結果



20日間限定のキャンペーンで

友だち数

1,000人以上増加



紹介した人も紹介された人も
ラスカ茅ヶ崎で利用可能な
500円お買い物券がもらえることを訴求

※2024年10月実績（ラスカ茅ヶ崎調べ）

友だち限定のイベントやメニューで楽しませる

- 和食ダイニング ごちそう村様 -

友だち追加で参加できるイベント



友だち限定メニュー



※ポスターに記載の情報は掲載当時のものになります
※制作会社：株式会社アド エフ・ティ・ビイ

POPによる友だち追加の促進

- 一般社団法人山口総合健診センター様 -

デジタルサイネージ

エントランス

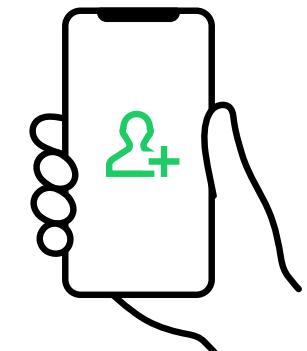
問診票の記入スペース

友だち追加



1年間で友だち数

1,500人
増加



- ①おトク情報先取り配信！
- ②予約や日程変更をLINEで！
- ③いまだけ友だち登録でクオカード抽選

ホームページ上で訴求

飲食店 あっぷるぐりむ様



ECサイト レンズダイレクト様





成果を出す運用のSTEP まとめ

STEP1 友だち集め

友だち追加のメリットをわかりやすく明示

店舗でスタッフから声掛け、ご案内する

まずは1ヶ月100人など、目標を設定

成果を出す運用のSTEP

STEP 1



STEP 2



STEP 3



店舗・サイト送客のポイント



メッセージ
配信

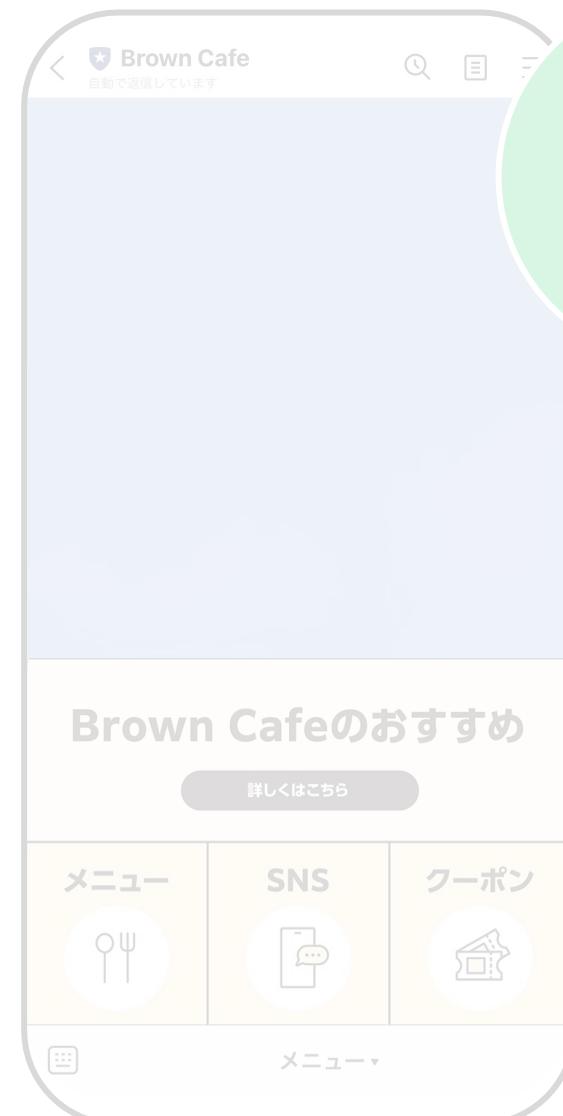


リッチ
メニュー

店舗・サイト送客のポイント



メッセージ
配信



リッチ
メニュー

メッセージ配信の形式

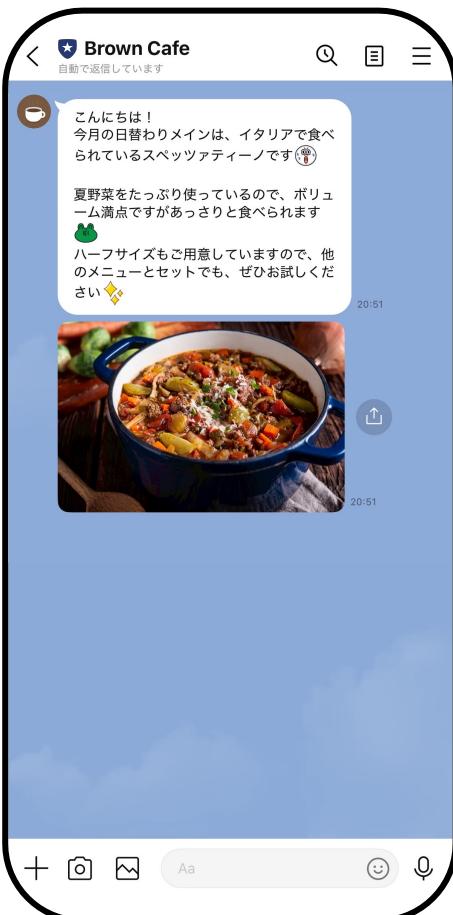
伝えたい内容や量に応じて、見せ方を選ぶことが可能

画像

リッチメッセージ

リッチビデオ
メッセージ

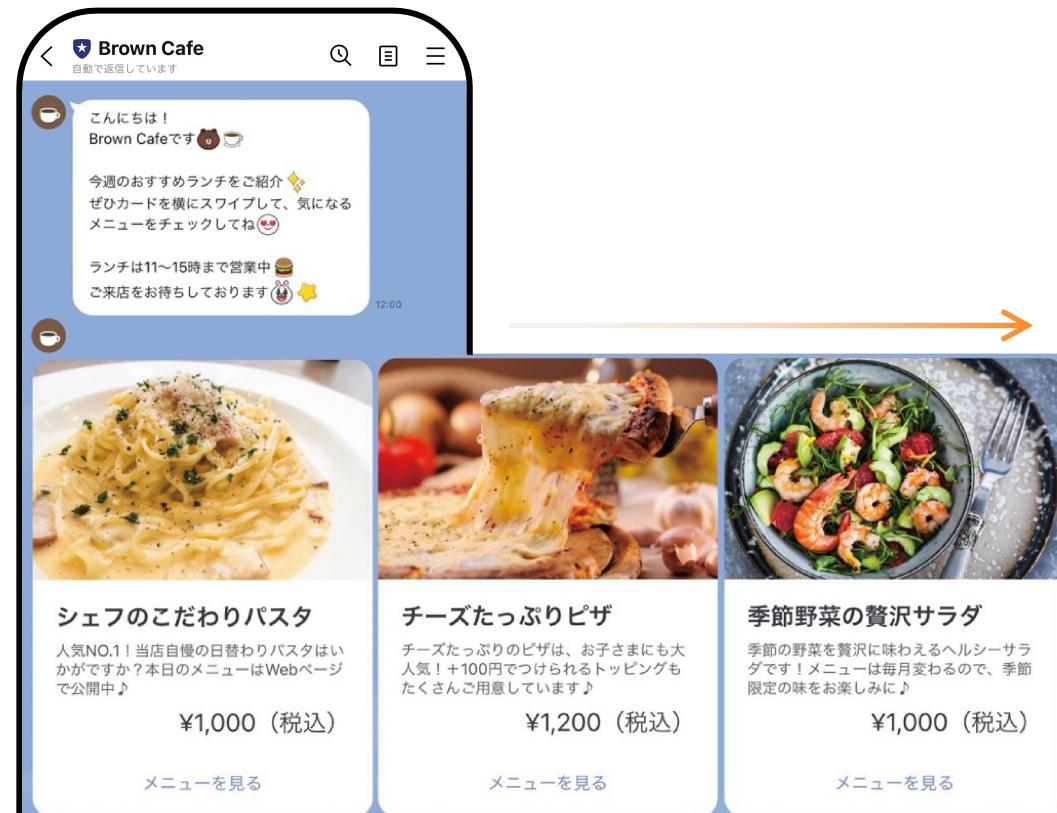
カードタイプ
メッセージ



リッチビデオ
メッセージ

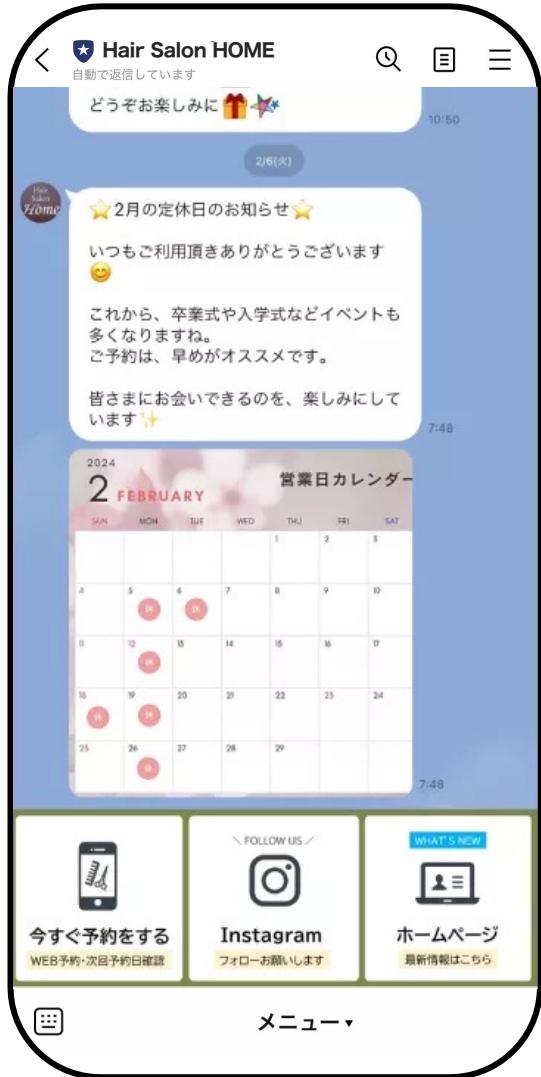


カードタイプ
メッセージ



メッセージ配信の事例

- Hair Salon HOME様 -



通常時

- ・新メニューの紹介
- ・定休日の案内
- ・空席情報
- ・ユーザーに合わせた絞り込み配信

予約キャンセルなど空席が出た時

当日の朝8時に
メッセージ配信で予約を促進

メッセージの配信結果

多い時は**1時間以内に5~6件の予約**があり

メッセージ配信の即時性を実感！

メッセージ配信の事例

- 自然の館 Yahoo!ショッピング店様 -



固定の配信時間は
定めずに
毎日メッセージ配信

配信対象は
ターゲットを絞り
セグメント配信

クリエイティブは
インパクト重視で
イベント感を演出

▼
メッセージの配信結果

LINE公式アカウント経由の売り上げは

月平均で**約1,000万円**を記録！

STEP 2 店舗・サイト送客



リッチメッセージ

- **写真をはじめから大きく表示できる**
- **クリック時のURLを設定することで、ホームページや申し込みページに遷移させることが可能**

STEP 2 店舗・サイト送客



メルマガとの比較

- 澤井珈琲様 -

開封率 ※1

クリック率 ※1

1人あたりの購入金額 ※2

4.6倍

3.3倍

1.4倍

メルマガ

LINE公式アカウント

メルマガ

LINE公式アカウント

メルマガ

LINE公式アカウント

※1 LINE公式アカウントを活用している企業のYahoo!ショッピングでの実績 2021年11月-2022年6月実績 LINEヤフー社調べ
※2 LINE公式アカウントを活用している企業のうち20アカウントのYahoo!ショッピングでの実績 2022年4月-2022年7月実績 LINEヤフー社調べ

配信設計時に重要なポイント4つ

だれに



なにを



いつ



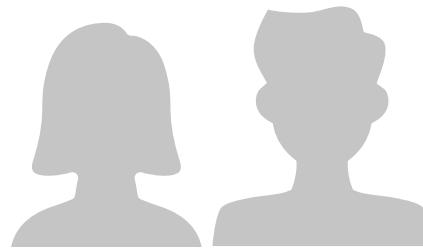
どうやって



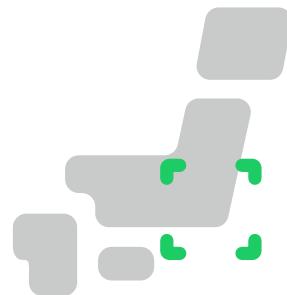
だれに

メッセージを受けとるのはどんな人なのか

友だちの属性をチェック！



年代・性別



都道府県



ショップカード
ポイント分布

- ・配信内容や日時の設定にも参考にできる
- ・20代女性が多い→おしゃれな写真、テキストに絵文字をつけてみる
- ・お店に何回来た人が多いのか

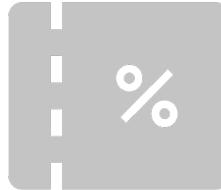
なにを

どんな内容を配信をするか

配信内容の例



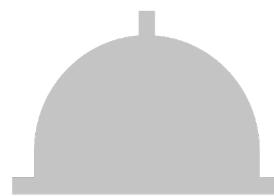
キャンペーン



クーポン



営業時間・定休日



新メニュー



デリバリー



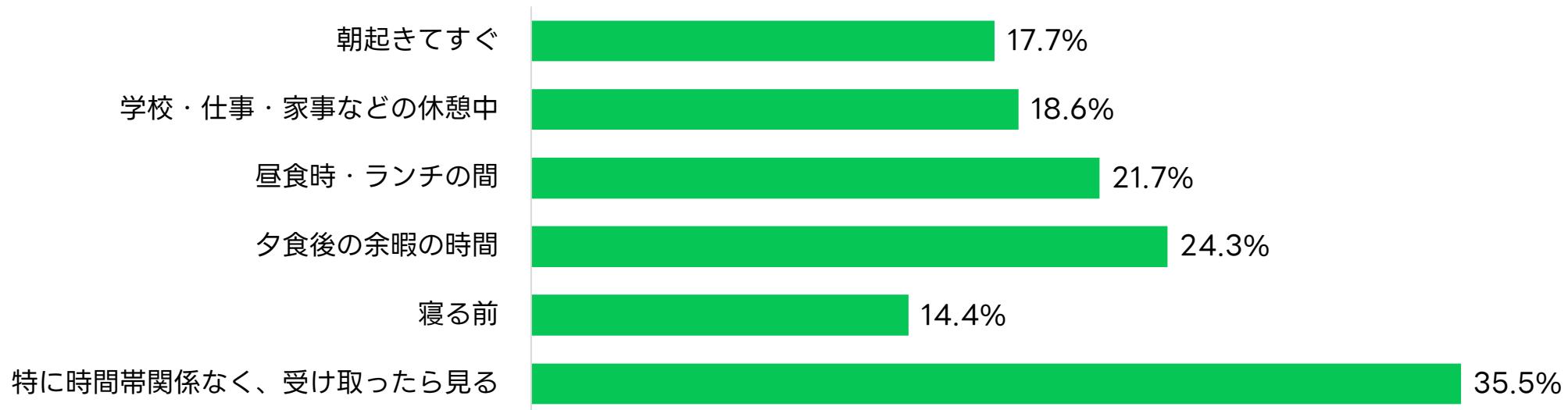
衛生対策

- ・配信したら「メッセージ開封率」や「来店」「売上」への影響を観察
- ・反応が良くない場合は、内容・メッセージのテキスト・画像を見直す

いつ

メッセージを見てもらえるのはいつか

企業・店舗のLINE公式アカウントを見るタイミング ※複数回答可



- ・何曜日の何時に送ると見てもらいやすいかを考える
- ・学生なら通学時間、主婦ならお昼時、など属性をイメージする

どうやって

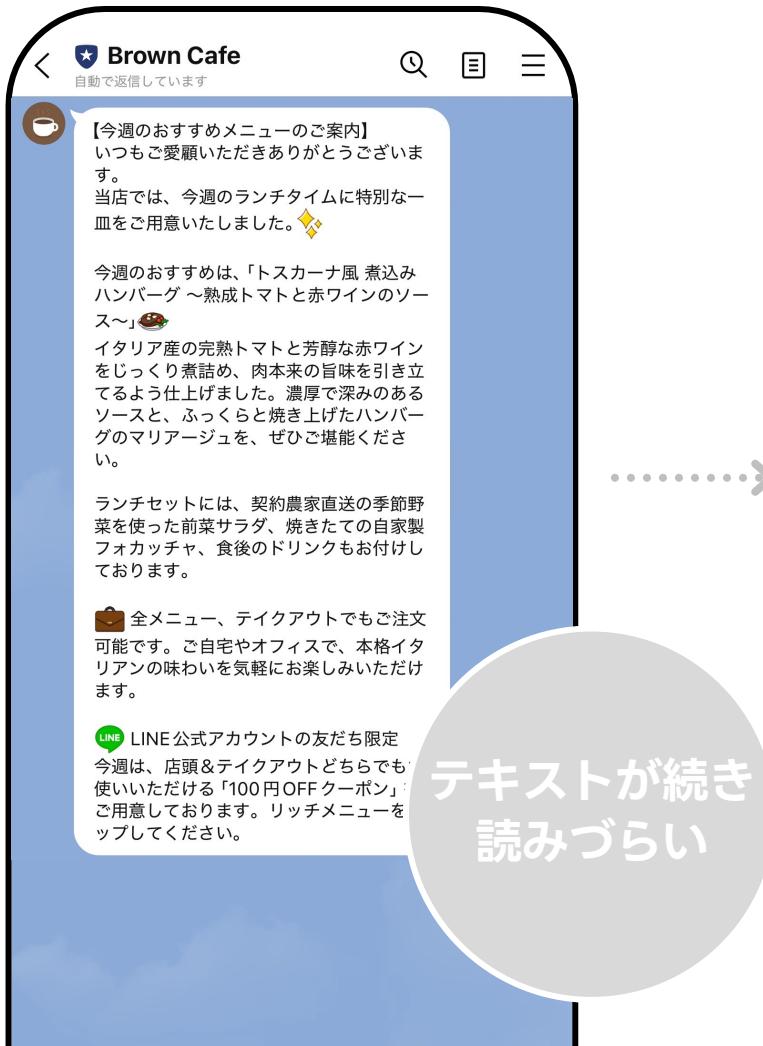
さまざまなフォーマットの活用



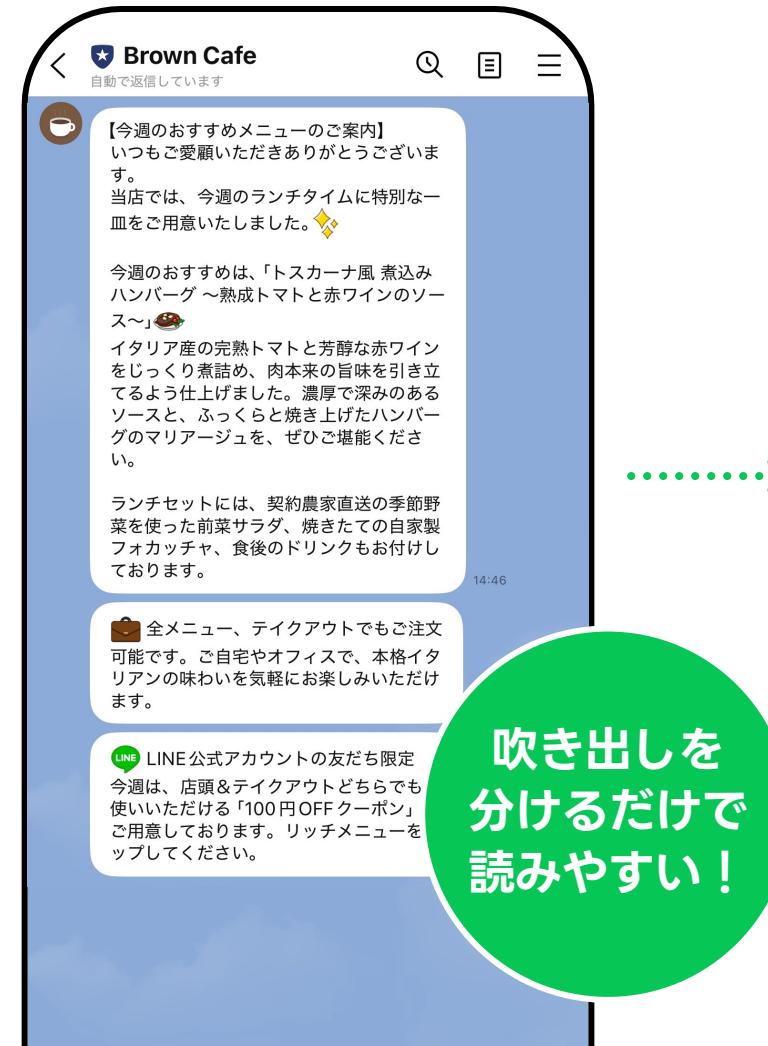
STEP 2 店舗・サイト送客

どうやって

お客様にとって見やすく・読みやすく作成



テキストが続き
読みづらい



吹き出しを
分けるだけで
読みやすい！



様々な
フォーマットで
さらに分かり
やすく！

どうやって

一目で内容が理解できるよう、詰め込みすぎない

画像制作のポイント



NG...



GOOD!!



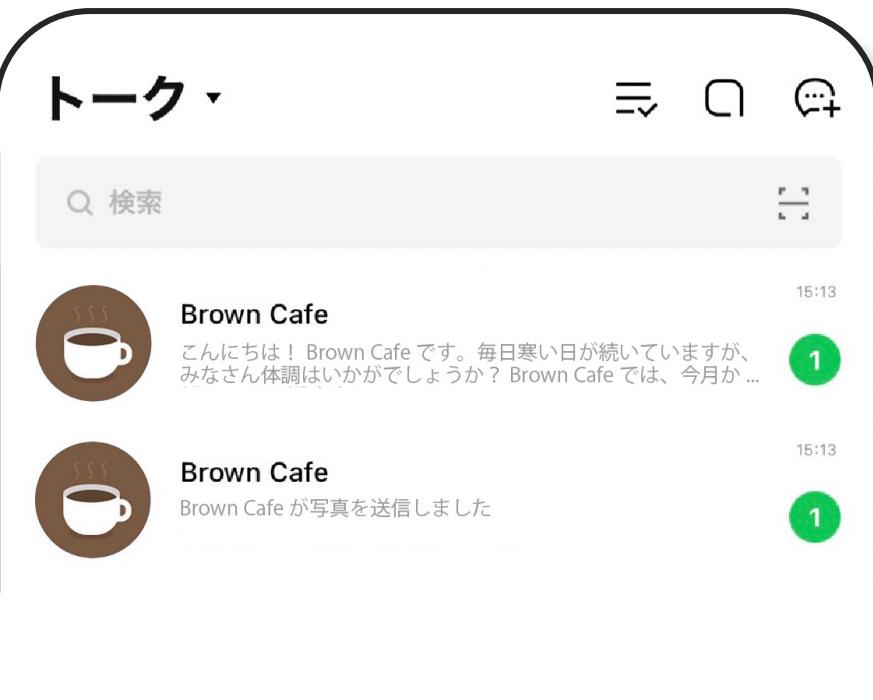
どうやって

お客様にとって見やすく・読みやすく作成

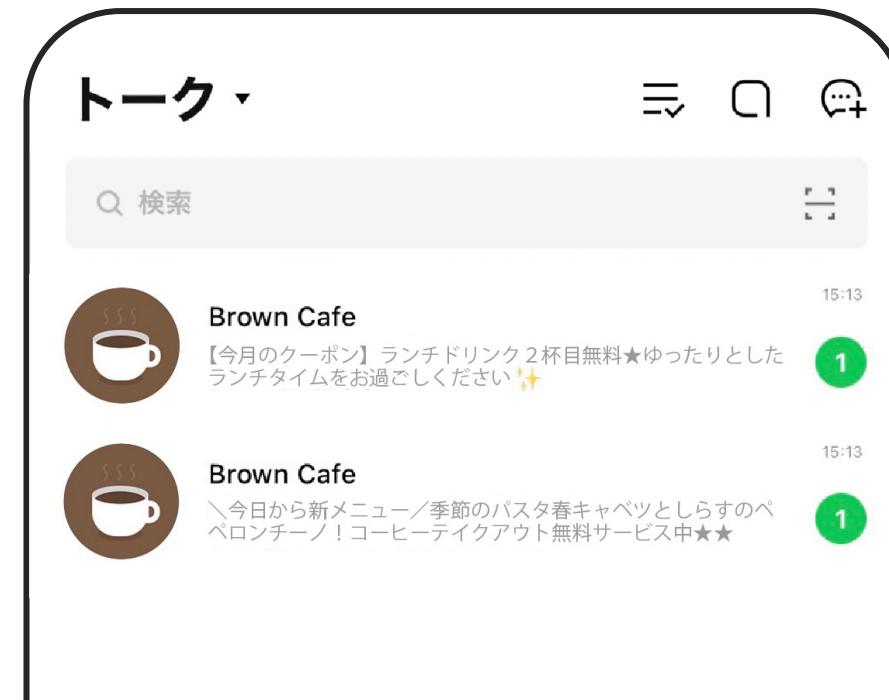
メッセージタイトルの工夫ポイント



NG…



GOOD!!



絞り込み配信

オーディエンス

メッセージのクリック

チャットタグ

etc.

過去の配信

特定のメッセージ配信を
受け取った人を

含める

除外する

属性 (フィルター)

性別

友だち期間

年代

地域

etc.

※属性で絞り込むには、
ターゲットリーチ数が100人以上必要です

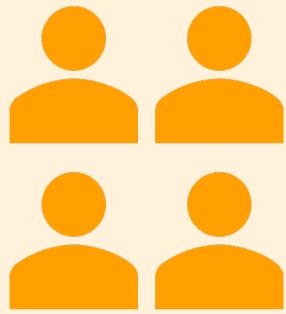
※「みなし属性」とは、LINEファミリーサービスにおいて、LINEユーザーが登録した性別、年代、エリア情報とそれらのユーザーの行動履歴、LINE内コンテンツの閲覧傾向やLINE内の広告接触情報をもとに分類したもの。（分類の元となる情報に電話番号、メールアドレス、アドレス帳、トーク内容等の機微情報は含まれない）なお、属性情報の推定は統計的に実施され、特定の個人の識別は行っていません。また、特定の個人を識別可能な情報の第三者（広告主等）の提供は実施していません。

※複数のオーディエンスをかけ合わせて配信する場合、オーディエンスの掛け合わせ結果が、"50人以上"かつ、"各オーディエンスに含まれる有効な友だちが50人"でなければ配信ができません。

※絞り込み配信のマニュアルはこちら：<https://www.lycbiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/broadcast-demographic/>

絞り込み配信の活用例

飲食店



男性



女性

飲み放題付き
お食事コースデザート付き
コース

⋮

なし属性

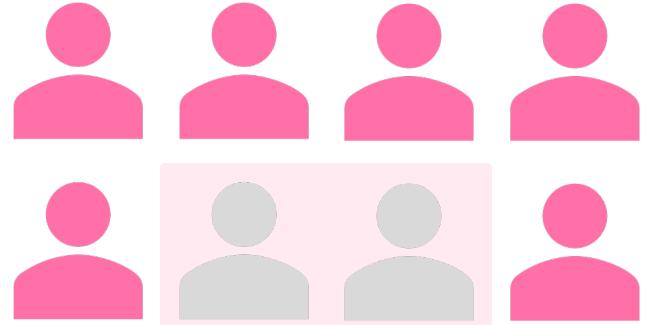
スポーツジム

過去にプロテイン関連の
メッセージをクリックした人新しいプロテインの
取り扱い開始のお知らせ

⋮

過去の配信への反応

美容サロン



チャットでの予約履歴がない人

LINE公式アカウントのチャットで
問い合わせ・予約のやり方共有

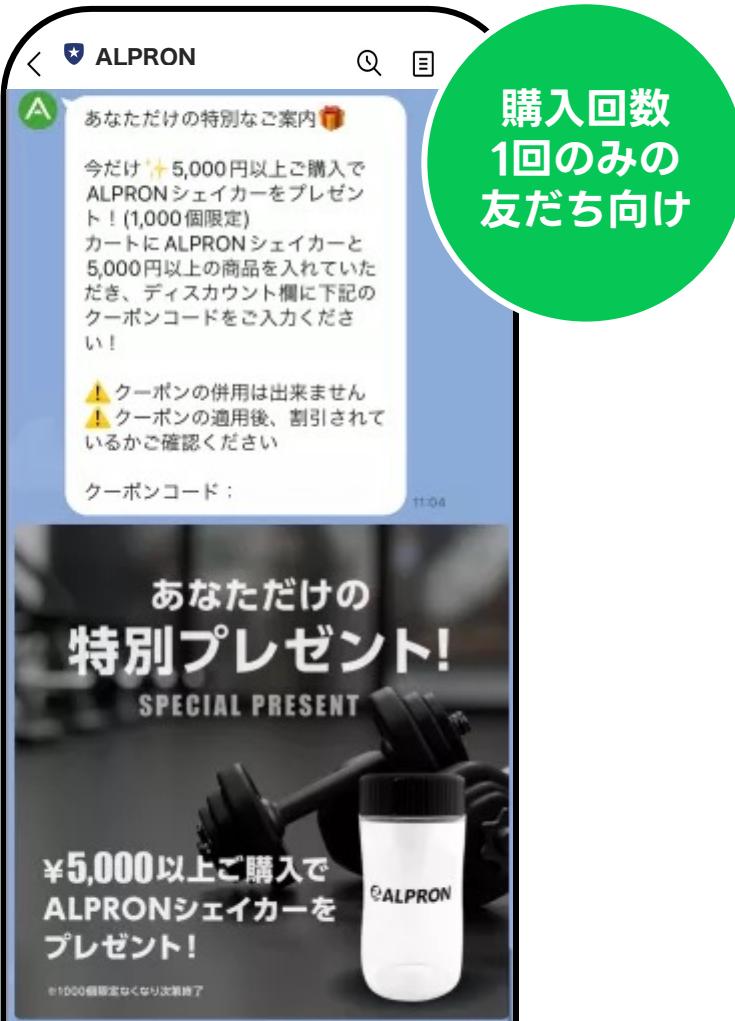
⋮

チャットタグ

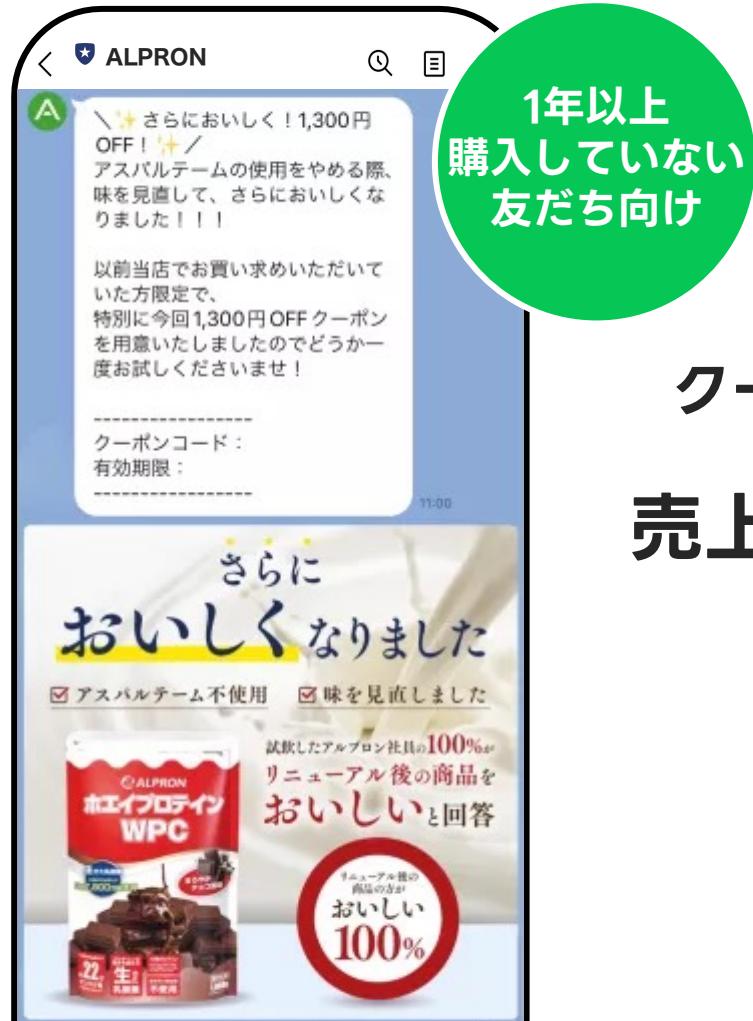
絞り込み配信の活用事例

- プロテインの製造・販売 アルプロン様 -

シェーカープレゼント



特別な割引クーポン



クーポン配信をすることで
売上が倍増することも!

店舗・サイト送客のポイント



メッセージ
配信



リッチ
メニュー

STEP 2 店舗・サイト送客



リッチメニュー

- LINE公式アカウントのトーカルームで**大きく表示できるメニューバー**
- ユーザーがトークを開いてはじめて見る面なので**注意を引きやすい**

問い合わせ

キーワード
送信

クーポンページ

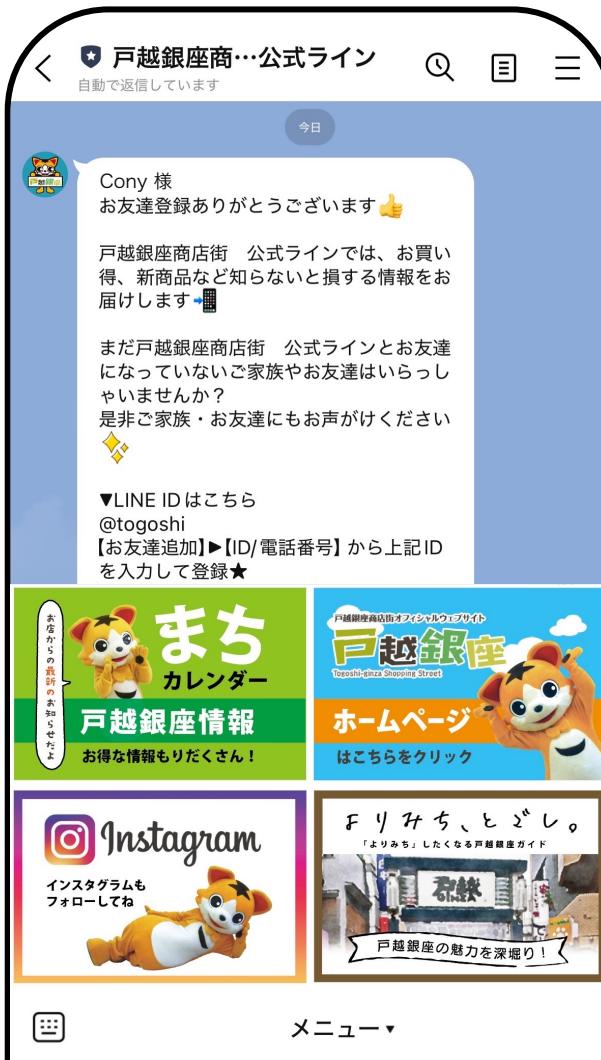
キャンペーン
申込み

リッチメニューの配置例

美容・サロン



ショッピング・小売



グルメ・食料品店



リッチメニューの配置例

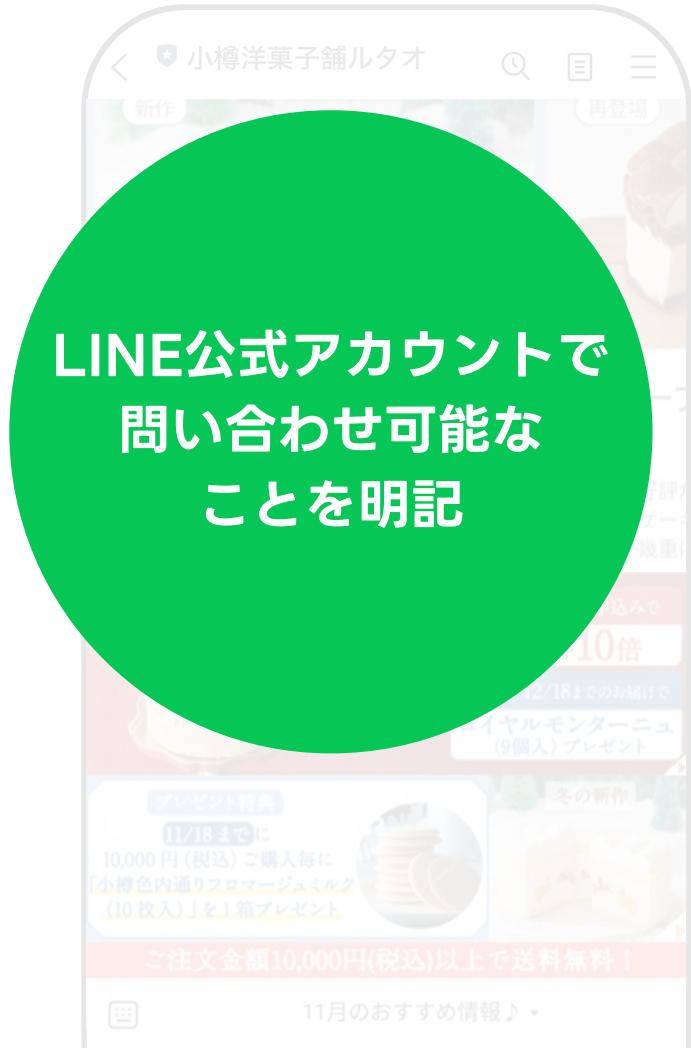
美容・サロン



ショッピング・小売



グルメ・食料品店



リッチメニューの配置例

美容・サロン



ショッピング・小売



グルメ・食料品店

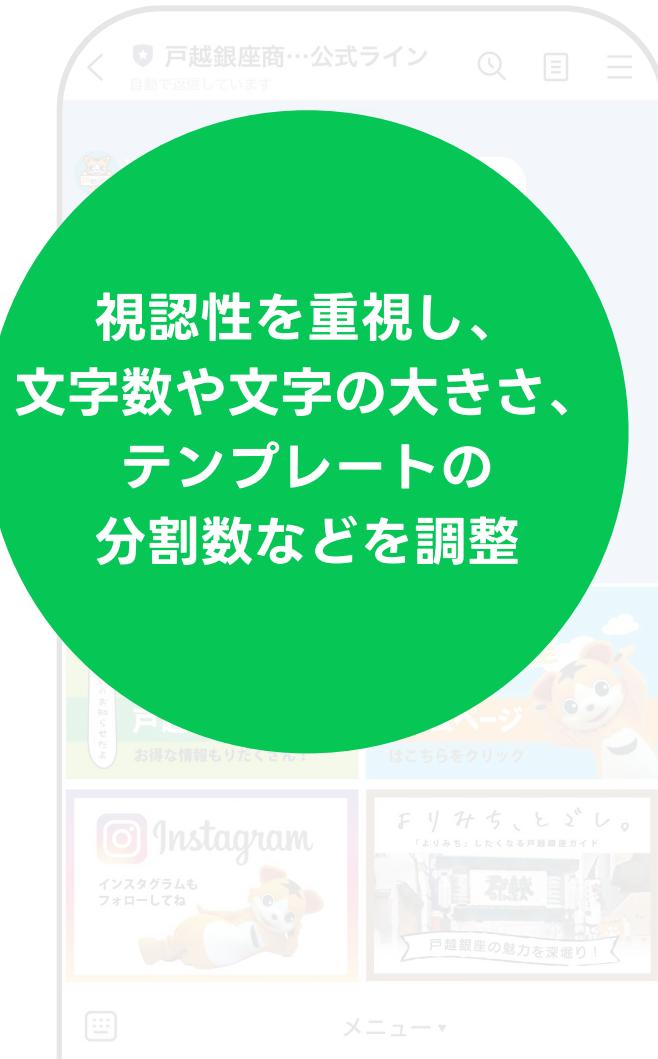


リッチメニューの配置例

美容・サロン



ショッピング・小売



グルメ・食料品店



リッチメニューの活用事例

- 洋菓子工房シューベルト様 -



季節ごとに
デザイン変更

すぐに
商品ページに
遷移できる

開くと
目に止まる

結果

導入前と比較して
商品の買い忘れ・予約漏れが減少！

※洋菓子工房シューベルト調べ

リッチメニューの活用事例

- 和食居酒屋 魚吉鳥吉様 -



リッチメニューの効果

LINEで予約の動線を左上に設置

2023年は **414名** が
LINE経由で来店予約！

押すと表示される
「裏メニュー」

タップするとテキストが表示され、
あらかじめ設定しておいた
応答メッセージが呼応するように
裏メニューとおすすめメニューをお知らせ！

LINEで予約できる利便性を実感！



成果を出す運用のSTEP まとめ

STEP2 店舗・サイト送客

メッセージアイテムなども活用し、読みやすい配信を

ひとりひとりに合わせたメッセージを絞り込み配信で実施

リッチメニューで配信以外での訴求を目指す

成果を出す運用のSTEP

STEP 1



STEP 2



STEP 3



STEP 3 リピート促進

リピート促進のポイント

ショップカード



ステップ配信



チャット



STEP 3 リピート促進



Shop Card

- LINEを使って、無料でリピーター獲得を促進するサービス
- 「来店会計ごとにポイントが貯まる」などのポイントシステムが実装可能
- 設定も運用も、コツが分かれば、お客様側も店舗側もとてもカンタン

ショップカードの特典例

有効期限を設定すると来店サイクルの短縮にもつながり、リピート率増加も狙える

美容院・ネイルサロン

条件 1年間に6回来店

- 特典
- ・トリートメント無料
 - ・シャンプーミニボトルプレゼント
 - ・ネイルのアレンジオプション費用無料

ハウスクリーニング

条件 1年に1回以上利用

- 特典
- ・水回り3,000円OFF
 - ・30分延長料無料
 - ・防カビコーティング1カ所プレゼント

ジム・習い事・スクール

条件 2ヶ月間で5回利用

- 特典
- ・オリジナルプロテイン1袋プレゼント
 - ・レッスンチケット1枚半額
 - ・次回の施設利用費/レッスン1回無料

アパレル・雑貨店

条件 購入金額2,000円以上で1ポイント
5,000円以上で2ポイント付与

- 特典
- ・500円割引クーポン
 - ・カラー診断＆骨格診断無料実施
 - ・オリジナルノベルティプレゼント

ショップカードの活用事例

① 飲食店「寿司の惑星 (SUSHI PLANET)」様



来店ごとにスタンプ1個付与し、
スタンプ10個たまると
特典がもらえる設定

結果

何度も通いたくなる
モチベーション醸成に
つながる！

<https://www.lycbiz.com/jp/service/line-official-account/catalog/sushinowakusei/>

② 飲食店「和食居酒屋 魚吉鳥吉」様



1枚目はスタンプ3個、
2枚目以降はスタンプ50個を
ゴールに設定

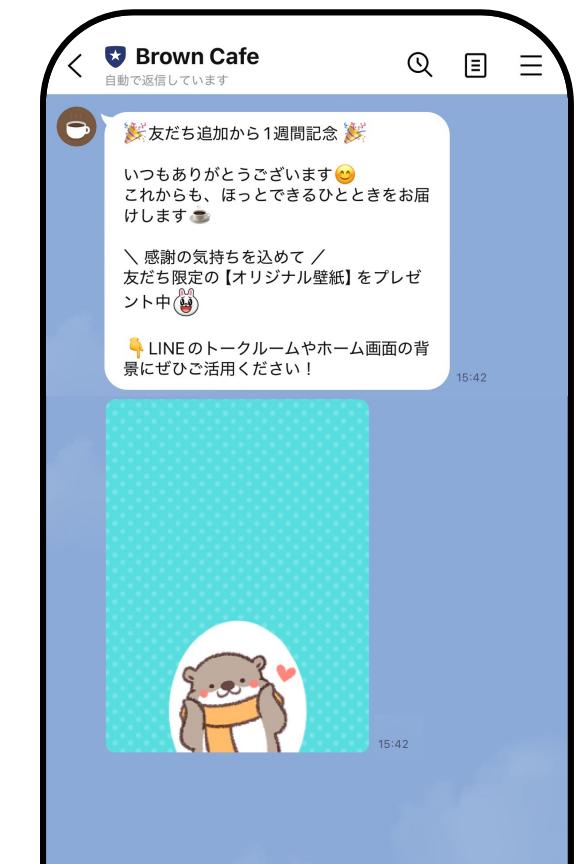
結果

スタンプ50個で
「殿堂入り」とし、
集める楽しさを演出！

<https://www.lycbiz.com/jp/service/line-official-account/catalog/uokichitorikichi/>

ステップ配信

友だち追加日から数えた日数や特定のオーディエンスなど、事前に設定した条件に友だちの状態が合致すると、メッセージを自動配信できる機能



※設定方法などの詳細はこちら：

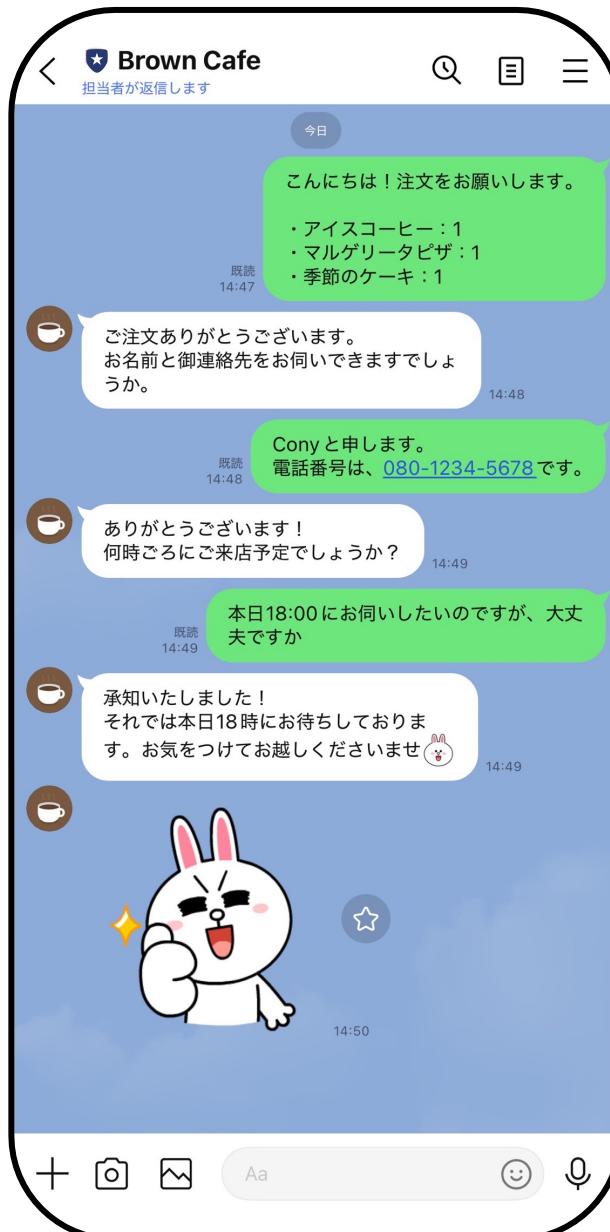
<https://www.lycbiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/step-message/>

ステップ配信によるリピート促進事例

- まつげエクステサロン ALICE TOKYO 横浜店 様 -



STEP 3 リピート促進

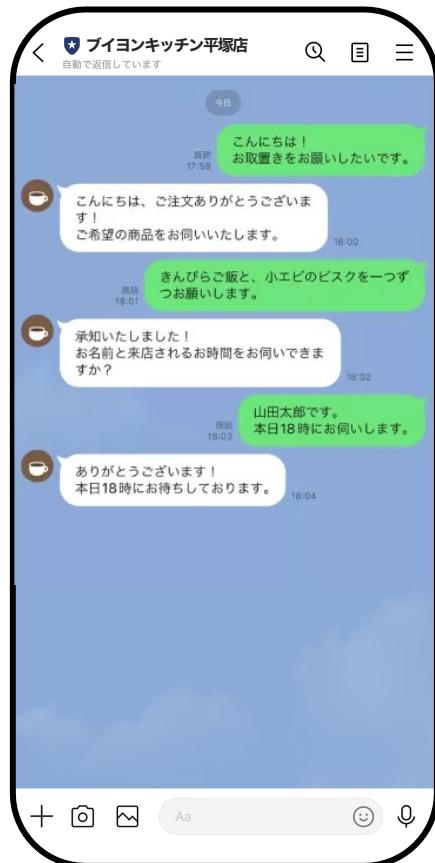


チャット

- ・ 友だちと1to1でコミュニケーションが取れる機能
- ・ 予約受付や問い合わせ対応など、きめ細かな顧客対応が実現できる
- ・ 画像の送信や複数の友だちとグループチャットも可能

チャットを活用してリピート促進している事例

①菓子＆惣菜店「ブイヨンキッチン平塚店」様

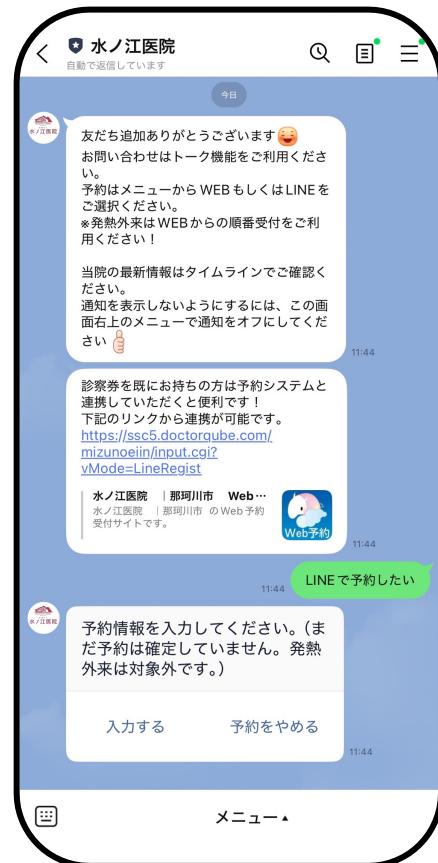


手の空いたタイミングで随時返信。
商品の取り置き希望や
メニューの予約を受付

結果

なるべく同じスタッフが対応することで
ユーザーとの距離が近づくなど
好意的なコメントが！

②医療機関「水ノ江医院」様



あいさつメッセージにて
医院の予約をチャットでも
受け付けていることをご案内

結果

Webやチャット経由の
予約の比率が増加！

チャットProオプション

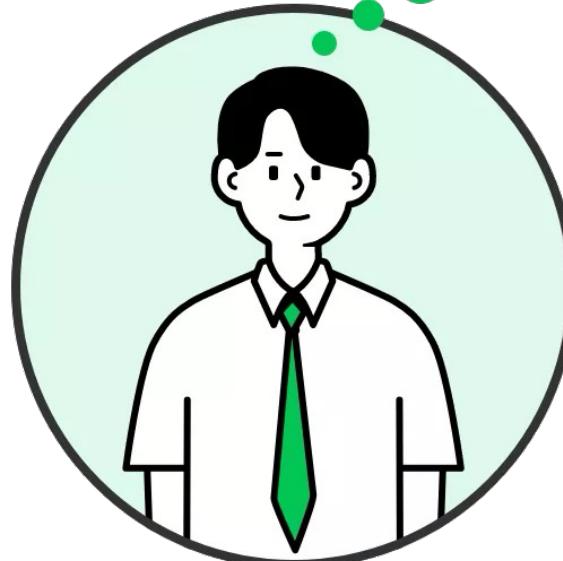
チャット機能のビジネス用途での利用をより一層充実させるオプションサービス

こんなご要望はありませんか？

お客様の来店履歴や施術履歴を
細かく記録しておきたい！



来店予定や商談中などステータス
ごとにトーカルームを
管理したい！



生徒や親御さんとのトーカルーム
を誰がみてもわかるように
管理したい！



チャットProオプション

基本機能よりもより便利にチャットがご利用いただける有料プラン

	基本機能	チャットProオプション
月額費用	0円/月	3,000円/月 (税別)
チャット履歴 保存期間	6ヶ月	5年間
チャット履歴のバックアップ (ダウンロード)	不可	可能
チャットタグの作成数	5個	300個
チャットタグの付与数	各チャットルーム 1個	各チャットルーム 30個
ノート作成数	各チャットルーム 1件	各チャットルーム 1,000件
追加機能	なし	カスタムフィルター

※LINE公式アカウントの月額プラン（ライトプラン、スタンダードプラン）とは異なる料金体系のオプションです。
※チャット履歴は2024年1月1日以降の履歴が対象となります。テキストメッセージ、画像やビデオなどのコンテンツメッセージ、およびファイルの保存期間は基本機能では6ヶ月、チャットProオプションでは購入時点から最大5年間は閲覧・保存が可能となります。チャットProオプションを解約された場合でも、再度ご購入になれば最大5年間のチャット履歴が閲覧可能です。チャットProオプションの購入の有無に関わらず、グループ・複数人トークのチャットルームの画像やビデオなどのコンテンツメッセージは2週間、ファイルは1週間の閲覧・保存期間になります。



成果を出す運用のSTEP まとめ

STEP3 リピート促進

ショップカードを活用して来店サイクルを短縮

ステップ配信で再来店の流れをつくる

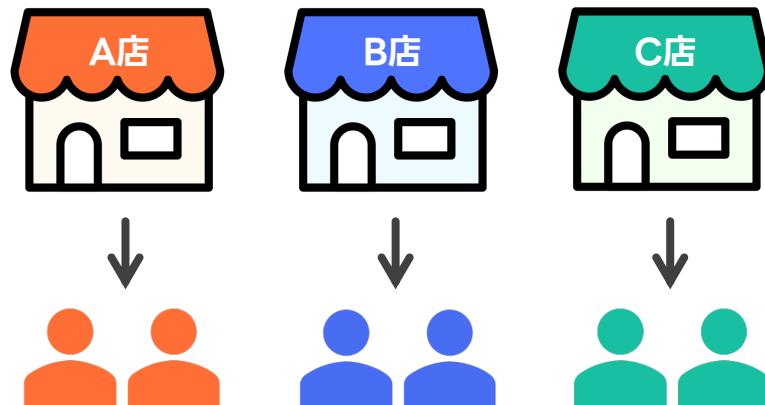
チャットを活用してさらに密なコミュニケーションを！

他にも便利な機能がたくさん！

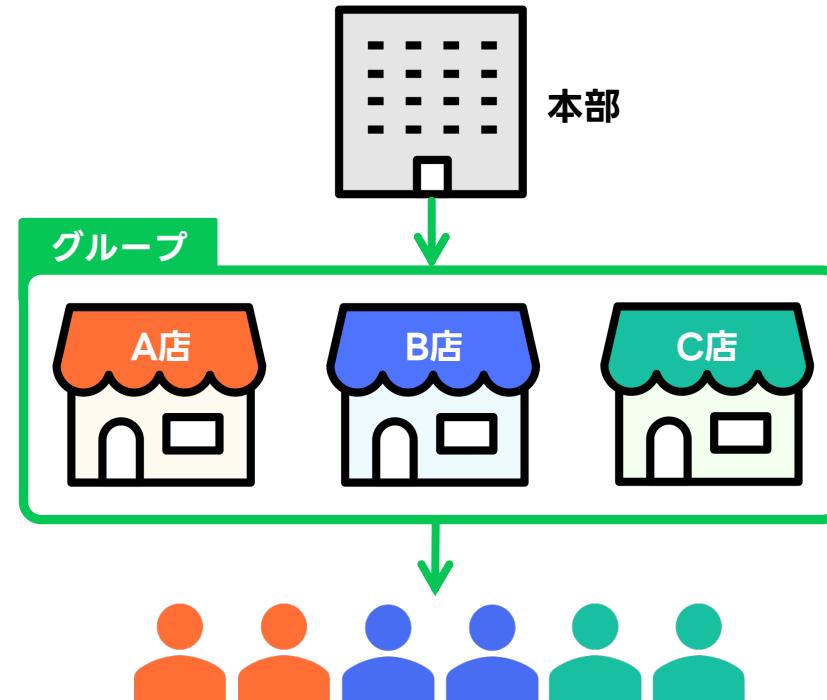
グループ

複数のLINE公式アカウントに対して、同じコンテンツの設定や配信ができる機能

店舗ごとに配信



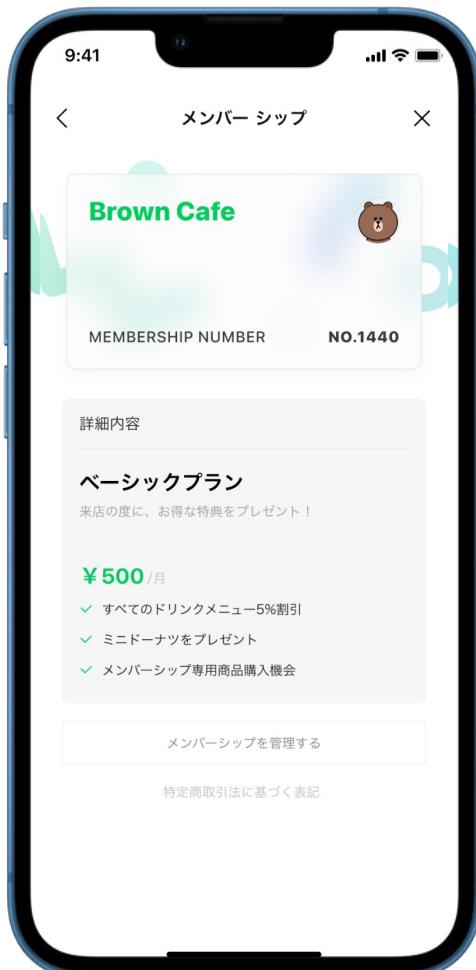
本部から全店舗へ一括配信



設定や配信をまとめられるので、複数店舗を運営されている方も便利！

メンバーシップ

LINE公式アカウント上で**月額課金制の会員サービス**を提供できる機能



プラン作成
(5つまで)

加入者への
メッセージ
配信

加入者
管理

月額
自動課金

収益金の
払い出し

※従量課金の対象外

※アプリ内決済/
クレジットカード

利用例

- ・オンラインレッスンの月謝/会費収集
- ・ファンクラブやコミュニティの運営
- ・加入者限定メニュー/クーポン提供
- ・イラストや動画などの収益化

メンバーシップの売上UP・収益化事例

① 日本酒バー「お酒の実験所」様



プラン料金

月額1,500円

特典

四合瓶で5,000円以上の
日本酒を原価で提供！

導入効果

高級酒の売上が増加！
→店舗で扱う酒類の
バリエーションも拡大

② ガソリンスタンド「DDセルフ西条375」様



プラン料金

月額400円

特典

洗車機や給油値引きなど
お得な特別クーポンを配信！

導入効果

有効会員数は380名に！
→定常的な収益源として
約10万円以上の確保に成功！

「LINE公式アカウント運用」のポイントまとめ

① 運用効果を可視化して、最適なプランを選択しましょう！

② 運用目的を明確にし、「友だち集め」からはじめましょう！

③ 配信内容は「お客様目線」で考えましょう！

④ クーポン・ショップカード・チャットでリピーター作りを！



LINE公式アカウント 運用のお役立ちコンテンツ

オンライン学習

LINEヤフーマーケティングキャンパス

LINE公式アカウント、LINE広告、Yahoo!広告の基礎知識～運用のコツが無料で学べる！

特徴

01. レベルや目的に合わせて選べる、豊富なコース

LINE公式アカウントやLINE広告、Yahoo!広告について運用に必要な知識を46コース・約200のレッスン※から自分に合うものを選択して学ぶことができます。

02. 好きな時間にいつでも、どこでも！

全てオンラインで受講ができるので、スキマ時間など、いつでもどこでも学習が可能です。

03. 全て無料でご利用可能

サービスの利用は全て無料でご提供しています。ぜひお気軽にご活用ください！

The screenshot shows the homepage of the LINEヤフーマーケティングキャンパス website. At the top, there is a navigation bar with links for '学ぶ' (Learn), '認定資格取る' (Get Certification), 'お知らせ' (News), 'ヘルプ' (Help), '管理画面' (Management), and 'ログイン' (Login). The main title 'LINEヤフーマーケティングキャンパス' is displayed with a subtext: 'LINE公式アカウント、LINE広告、Yahoo!広告について 無料で勉強し運用の効果を最大化しましょう！' (Learn about LINE Official Accounts, LINE Ads, and Yahoo! Ads for free and maximize their effectiveness!). Below the title is a stylized illustration of a school building with a flag and a sun. The page then lists three main course categories: 'LINE 公式アカウント', 'LINE 広告', and 'Yahoo!広告'. Each category has a brief description and a '全コースを見る' (View All Courses) button. A large green circle highlights the text '詳細はこちら' (Details here) and a QR code at the bottom right.

運用サポートツール

はじめの一歩セット

LINE公式アカウントを作成後に、最初に何をやるべきかがわかるセットをプレゼント中です！

= LINE公式アカウントを開設後、**最初にやるべきこと** がわかる！ =

はじめの一歩セット 無料プレゼント中！

セット内容

- 1. ガイドブック
『はじめてのメッセージ配信』
- 2. イベントカレンダー
『毎月の配信アイデア』
- 3. 『友だち募集中』ステッカー2枚セット

お申し込みはこちら



オンデマンドセミナー

他にも活用事例を知りたい方へ

LINEヤフーの大型イベント「Hello Friends! W!th LINEヤフー」のトークセッションや、業界別セミナーなどをオンデマンド配信中！ぜひこちらもご視聴ください！



お問い合わせ先

セミナーをご観聽いただきありがとうございました。

サービスについてご質問がございましたら、下記フォームにてお問合せください。

これからサービスを利用される方
アカウント作成についてご相談されたい方

<https://www.lycbiz.com/jp/contact/new/line/>

すでにサービスをご利用中の方

<https://www.lycbiz.com/jp/contact/support/line/>