

これから始める！

# 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られ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



国内MAU  
9,800万人  
以上

ショッピングカード  
・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）

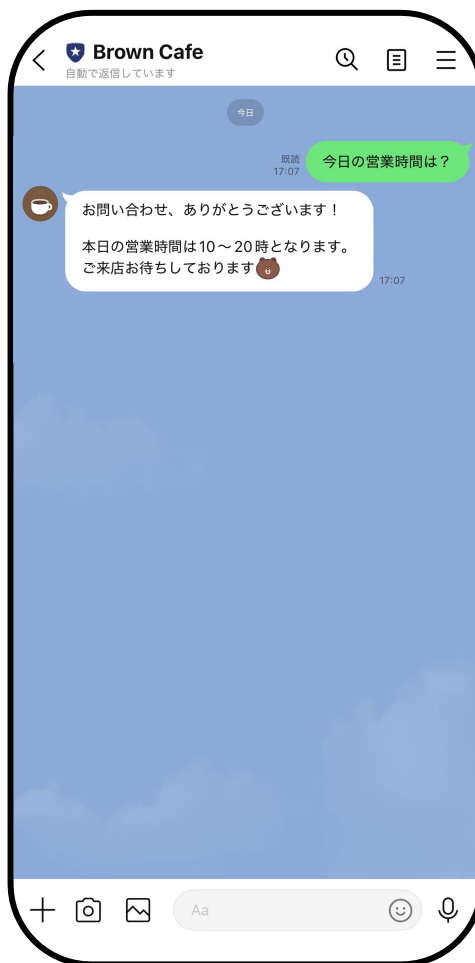


# LINE公式アカウントの基本機能 ※一部抜粋

## 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%

その他  
25%

美容・サロン

16%

ヘアサロン

リラクゼーション

ネイル

教育・習い事

9%

学習塾

音楽教室

語学教室

ウェブサービス

6%

EC

エンタメ

ビジネス

飲食店・レストラン

6%

居酒屋・バー

カフェ

デリバリー

医療機関・診療所

6%

生活関連  
サービス  
4%

スポーツ施設  
・教室  
4%

専門サービス  
4%

ショッピング  
・小売  
5%



## 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](#)

[① ビジネスIDについて](#)

© LY Corporation

[ヘルプ](#) [利用規約](#)

※ビジネスIDの統合について：<https://www.lycbiz.com/jp/news/20250611/>



# 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に！



# ビジネスIDのログイン方法

[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](#)

[① ビジネスIDについて](#)

© LY Corporation [ヘルプ](#) [利用規約](#)

## 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



＼作成はこちら／



# LINE公式アカウントの管理画面

## 管理アプリ



## Web版管理画面





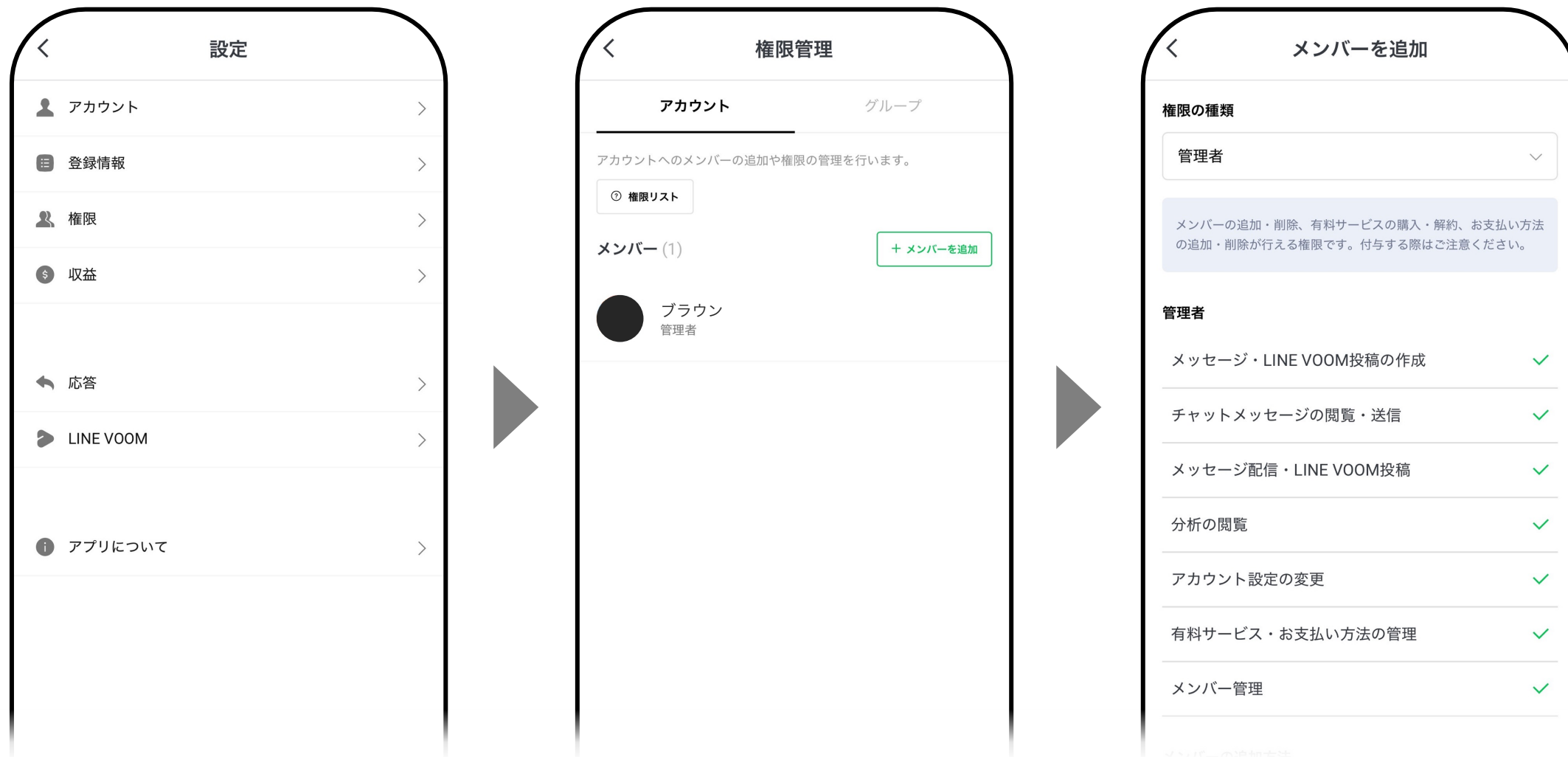
# 管理画面できること比較（一部）

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	○	○
	トークルーム広告	○	×

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



※権限設定方法の詳細はこちら：[https://www.lycbiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/account-settings\\_permission/](https://www.lycbiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/account-settings_permission/)



# LINE公式アカウントの種類

**未認証  
アカウント**



**審査なし**

**認証済  
アカウント**

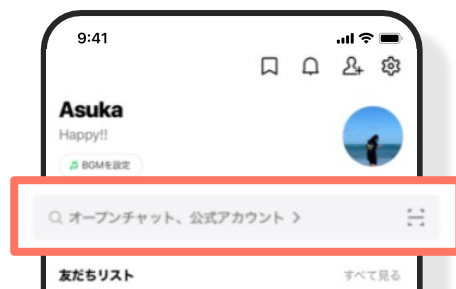


**審査あり**

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 各種ツールを利用できる



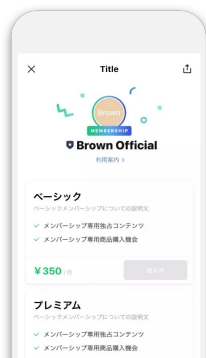
※未認証アカウントでは  
キャラクターなしの  
ポスターデータのみ  
ダウンロード可能。

## 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

### 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

## メッセージ配信活用

### 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

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

配信できる回数

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？

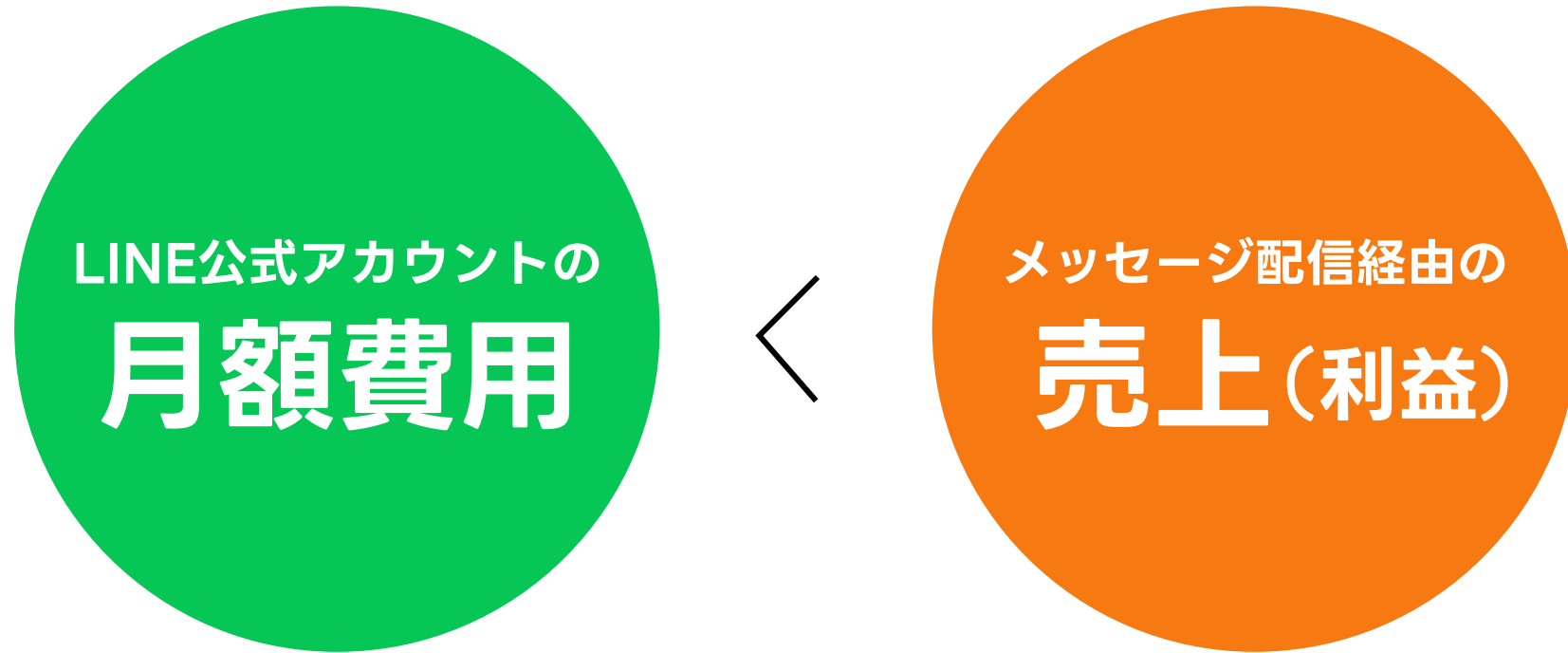
このまま友だち数が増えると  
どうなるんだろう？

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

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

人

×

回

×

%

×

人

×

円

メッセージ配信通数

→

対応プラン

# 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

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

月額費用

コミュニケーションプラン

0円

<

メッセージ経由の売上

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

×

4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4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

×

4回

×

2%

×

3人

×

2,200円

=

105,600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

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

×

4回

×

2%

×

3人

×

2,200円

=

105,600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。)

- 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
- 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
- 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  
 %
- 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
- 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に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 @648wlabw コミュニケーション 1 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

設定

- アカウント設定
- 権限管理
- 応答設定
- Messaging API
- 登録情報

利用と請求

- ダッシュボード
- 月額プラン
- チャットProオプション
- プレミアムID
- お支払い履歴
- お支払い方法
- キャンペーンコード
- インボイス情報

収益

- ダッシュボード

### 月額プラン

利用しているプランの確認や変更が行えます。

次回のお支払い予定日 該当なし

#### 月額プラン一覧

コミュニケーション	ライト	スタンダード
利用中		
¥0/月	¥5,000/月	¥15,000/月
✓ 無料メッセージ数: 200/月 ① × 追加メッセージの配信 ②	✓ 無料メッセージ数: 5,000/月 ① × 追加メッセージの配信 ②	✓ 無料メッセージ数: 30,000/月 ① ✓ 追加メッセージの配信 ② ✓ 追加メッセージの料金: ~¥3/通 ①
	アップグレード	アップグレード

※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 ①  
× 追加メッセージの配信 ②

ライト

¥5,000/月

✓ 無料メッセージ数: 5,000/月 ①  
× 追加メッセージの配信 ②

スタンダード

アップグレード

スマートフォン ブラウザ版  
購入ページはこちら

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/](https://www.lycbiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/account-settings_plan/)



## 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



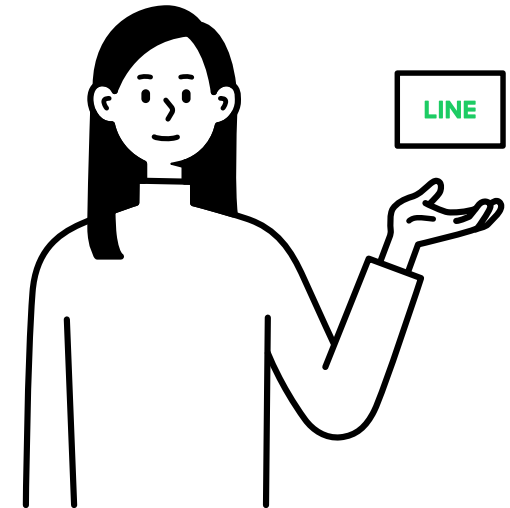
×

告知



×

声かけ



## 友だち集めのポイント①

### 友だち追加メリット

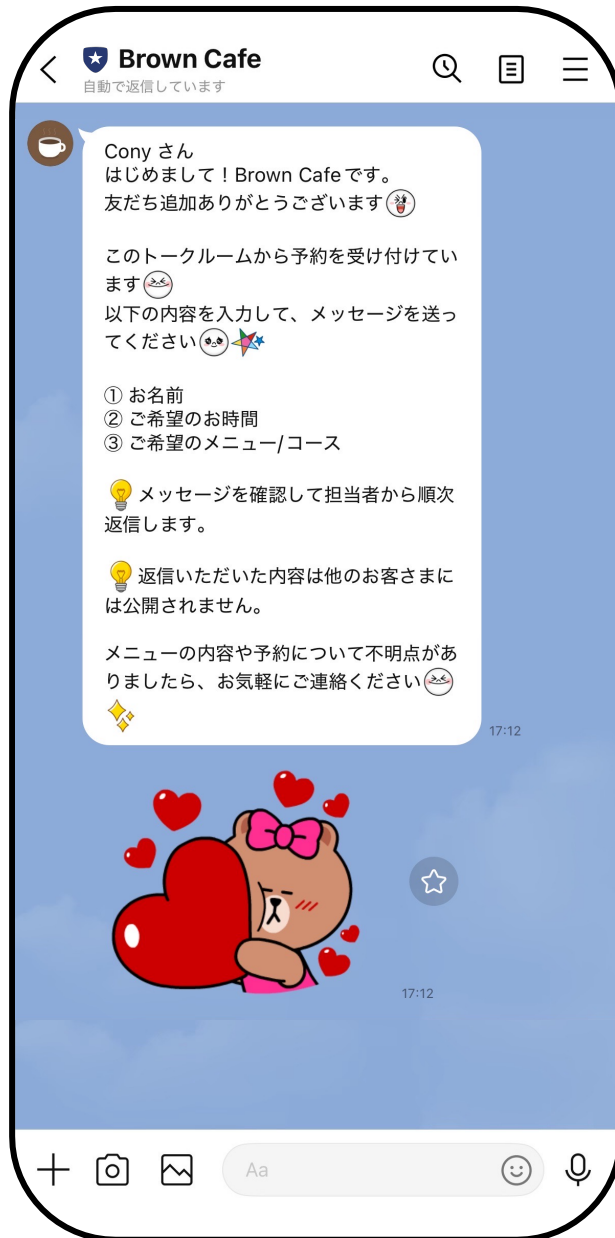


友だち追加でもらえるクーポン

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

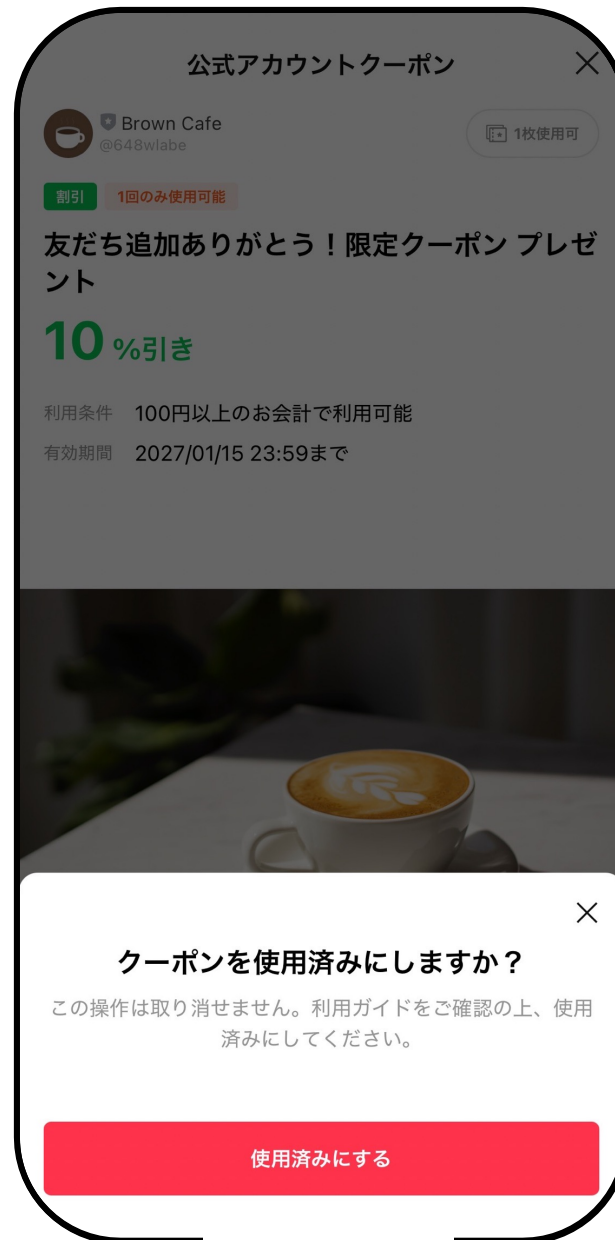
## STEP 1 友だち集め



# 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



# 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

自分

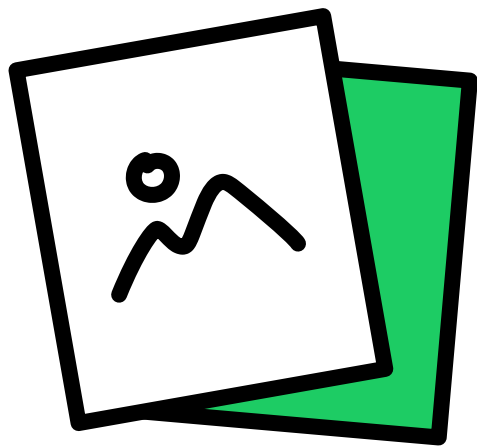


他のLINEユーザー



## 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

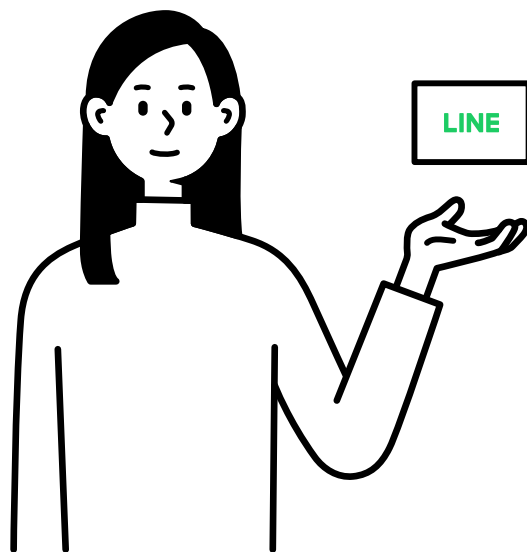


友だち追加URL



## 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



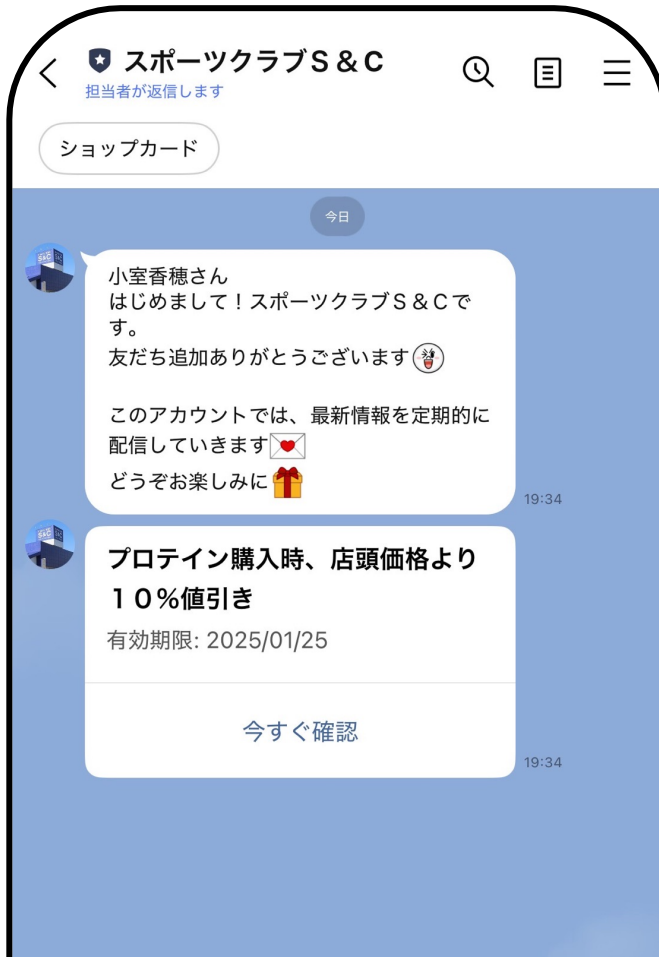
STEP1

# 友だち集めの事例

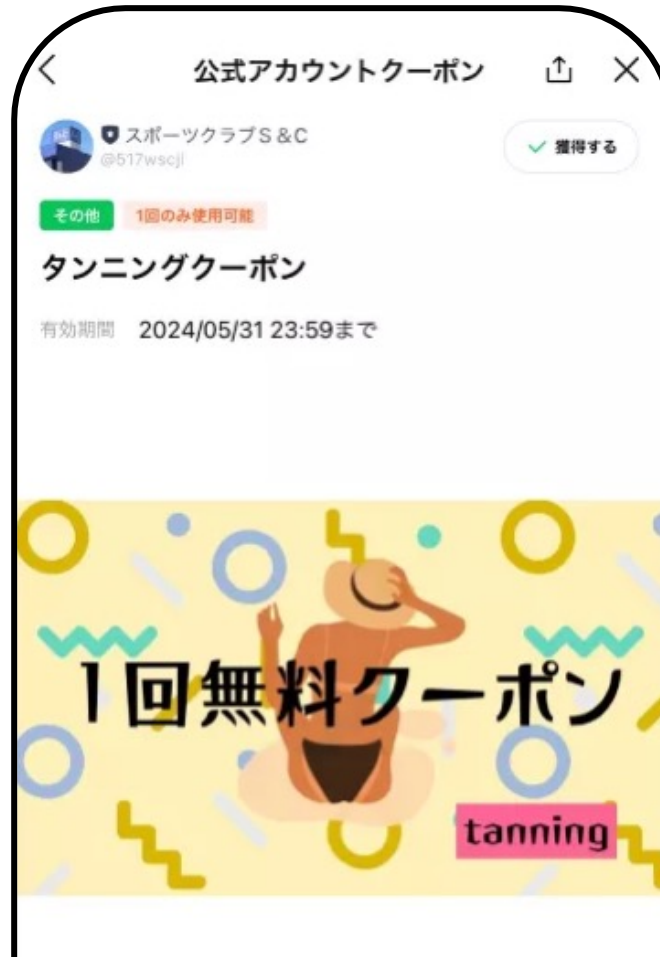
# クーポンの事例

- 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

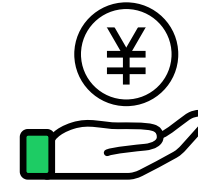
キーワード送信

クーポン受信

結果

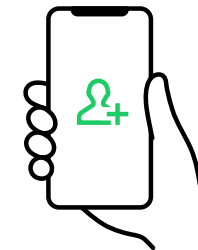
来店

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

公式アカウントクーポン

Brown Cafe


@648wlab

無料 1回のみ使用可能

初回限定！送料無料キャンペーン


利用条件 5,000円以上の買い物で利用可能

有効期間 2026/03/07 23:59まで



初回購入限定  
送料無料

FIRST-TIME PURCHASE



利用ガイド

- クーポンを使用するには、この画面をスタッフに提示してください。
- 使用済みのクーポンはご利用になれません。また、お客さまの操作で誤って「使用済み」にしてしまった場合も利用できなくなります。

✓ クーポンを獲得する

## 自動車・整備

公式アカウントクーポン

Brown Cafe

@648wlab

割引 何回でも使用可能

友だち追加でガソリン3円/L引き

167円 ~~170円~~

有効期間 2027/05/07 23:59まで



今週末限定！  
ガソリン  
3円/L引き

クーポンはこの画面を  
スタッフへ

利用ガイド

- クーポンを使用するには、この画面をスタッフに提示してください。
- 使用済みのクーポンはご利用になれません。また、お客さまの操作で誤って「使用済み」にしてしまった場合も利用できなくなります。

✓ クーポンを獲得する

## マッサージ店

公式アカウントクーポン

Brown Cafe


@648wlab

割引 1回のみ使用可能

友だち紹介でもらえる！整体60分コース  
1,000円OFF

1,000円引き

有効期間 2027/04/01 21:00まで



利用ガイド

- クーポンを使用するには、この画面をスタッフに提示してください。
- 使用済みのクーポンはご利用になれません。また、お客さまの操作で誤って「使用済み」にしてしまった場合も利用できなくなります。

■ クーポンを使用する

## 旅行・レジャー

公式アカウントクーポン

Brown Cafe

@648wlab

割引 1回のみ使用可能

夏休み限定！宿泊応援クーポン

2,000円引き

有効期間 2025/07/14 23:59まで



夏休み限定！  
お子さま歓迎♪  
家族で泊まって  
2,000円OFF

この画面をフロントでご提示ください

利用ガイド

- クーポンを使用するには、この画面をスタッフに提示してください。
- 使用済みのクーポンはご利用になれません。また、お客さまの操作で誤って「使用済み」にしてしまった場合も利用できなくなります。

抽選にチャレンジ



# 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

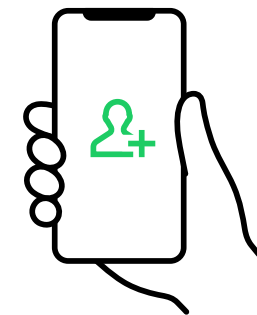


結果

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

# 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



**ごちそう村 × LINE@**

お友だち登録  
キャンペーン!!

期間限定  
7月12日(金)  
9月1日(日)

**アイス  
早食い!  
チャレンジ**

10秒以内でお食事券1000円!!  
失敗しても5%OFFクーポン

※アイス分にはまっている場合は失敗となります※ディナー限定

今スグ登録してお得なクーポンGET!

Step.1 LINEを開いたら友だち画面右上のこのマークをタップ!

Step.2 友だち追加画面から「QRコード」を撮影します。

Step.3 各店舗のQRコードを読み込み!!

Step.4 店舗を追加! お得なクーポンなど配信開始!

友だち登録はこちらから!!



**ごち友  
すごろく**

LINE@

2019年10月23日(水)~2020年1月31日(金)

**ごち友すごろくルール**

- LINEでごちそう村の店舗を友だち登録! まずはごち友になりましょう!
- トーク画面下の「すごろくカード」をタップ! 店員に見せてください。
- お席にて、サイコロを2つ振って出た目のポイントを獲得! (最大120P)
- MAXは35ポイント! 5ポイント貯まるごとに特典をGETできます。

5P ご注文のドリンク一杯がメガサイズに!

10P お好きなソフトドリンク一杯プレゼント

15P お好きなドリンクが一杯無料!

20P お会計500円OFF!!

25P お造り三種プレゼント!

30P お会計1,000円OFF!!

35P ドリンクバスプレゼント!!

2020/2/1~2/28の前期中間賞ご来店でもドリンクが無料で飲み放題!

今スグ登録して参加しよう!!

## 友だち限定メニュー



LINEごち友限定 岸和田店  
ランチ限定ご膳が登場!

**いろどり膳**

いろいろ小鉢が嬉しい!

大満足の12品

1200円(税込1320円)

ドリンクやデザートもお得!

ご注文の方はスタッフまでお声がけください



テイクアウト

**Gochi  
バーガー**

LINEごち友限定  
注文可能!

無敵の次第終了

手ごねつくねハンバーグ

自家製漬物タルタル

数量限定  
1000個

ごちバーガー(単品)  
590円(税込)

ごちバーガーセット  
850円(税込)



# 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

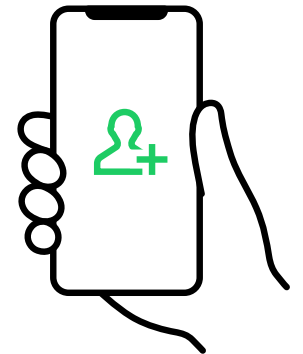


問診票の記入スペース



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

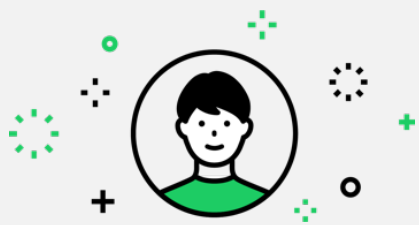
# ホームページ上で訴求

## 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がけ、ご案内する

まずは1ヶ月100人など、目標を設定



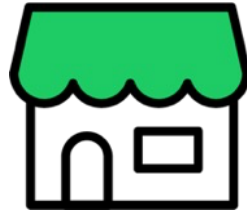
# 成果を出す運用のSTEP

## STEP 1



友だち集め

## STEP 2



店舗・サイト  
送客

## STEP 3



リピート促進

# 店舗・サイト送客のポイント



メッセージ  
配信

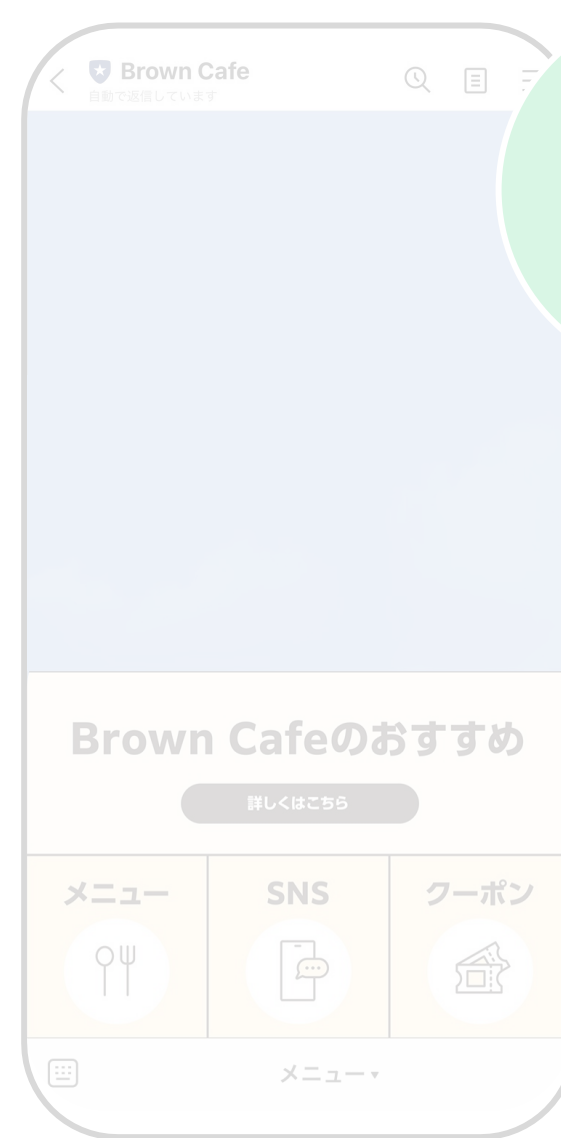


リッチ  
メニュー

# 店舗・サイト送客のポイント



メッセージ  
配信

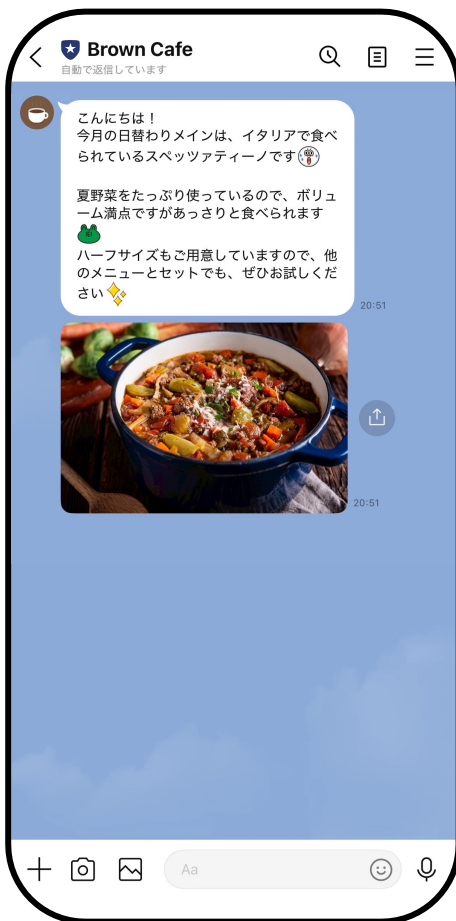


リッチ  
メニュー

# 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

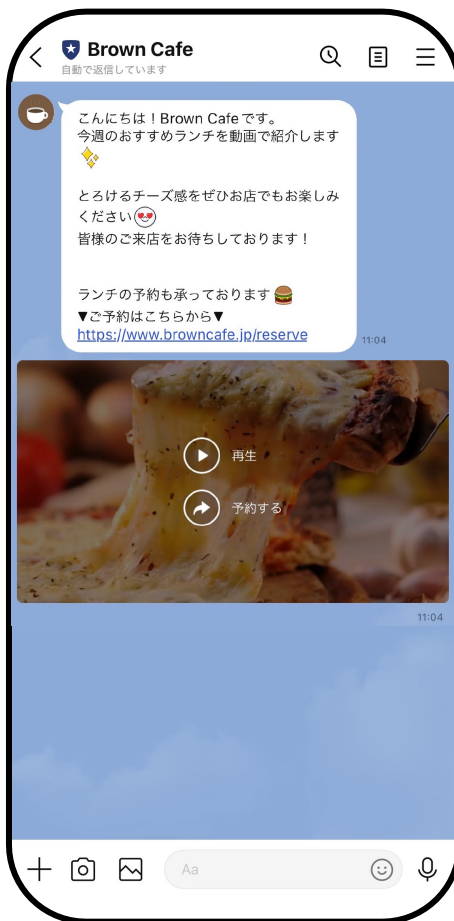
## 画像



## リッチメッセージ



## リッチビデオメッセージ



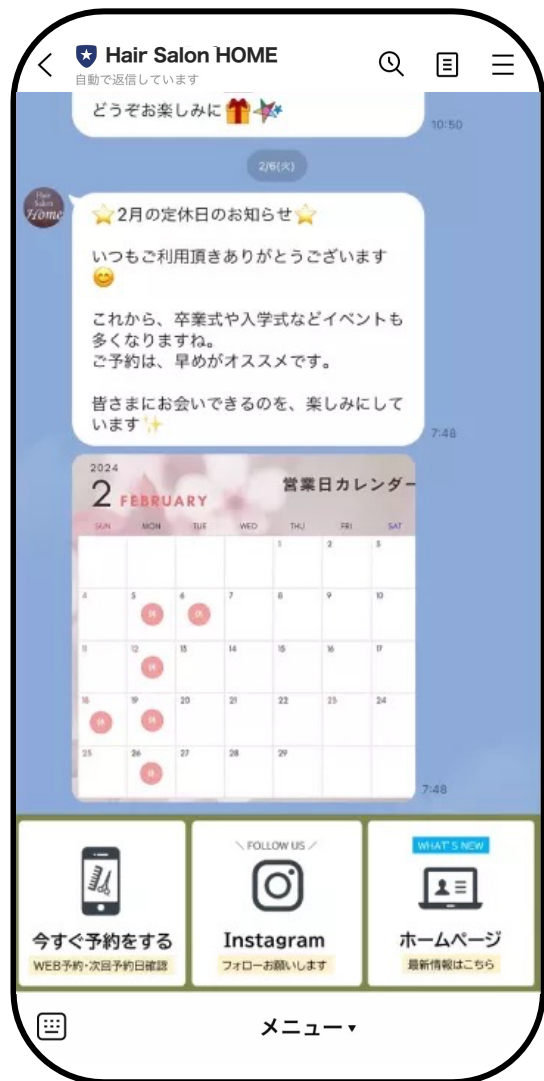
## カードタイプメッセージ





# 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！





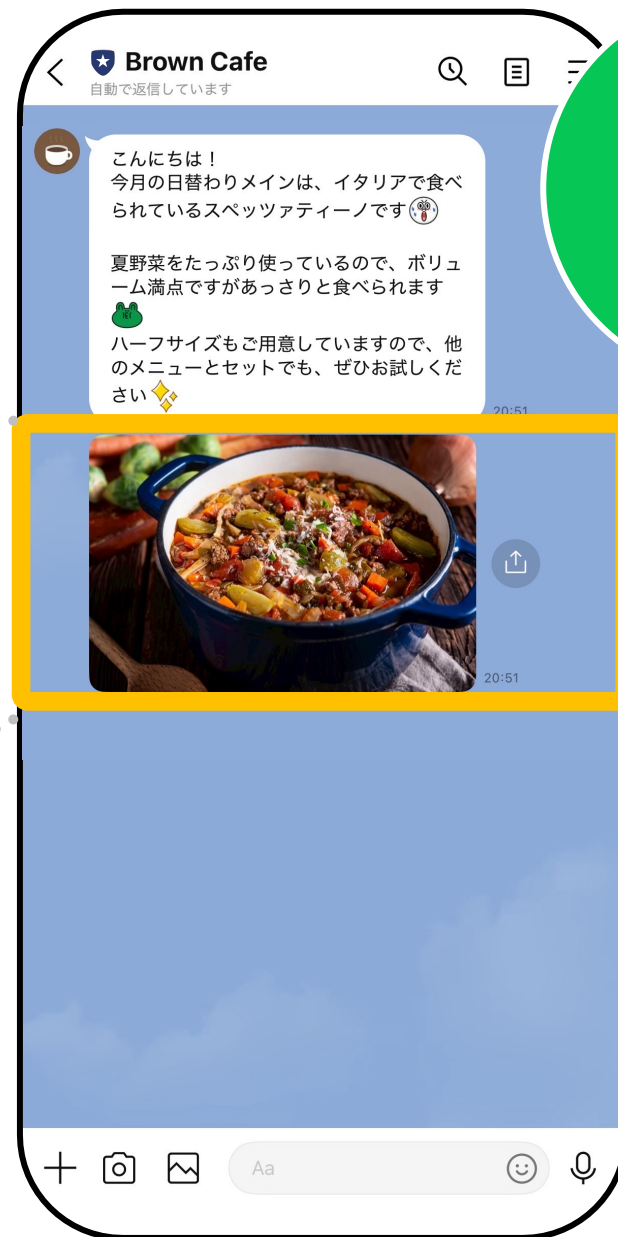
## リッチメッセージ

- 写真をはじめて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



リッチ  
メッセージ



画像



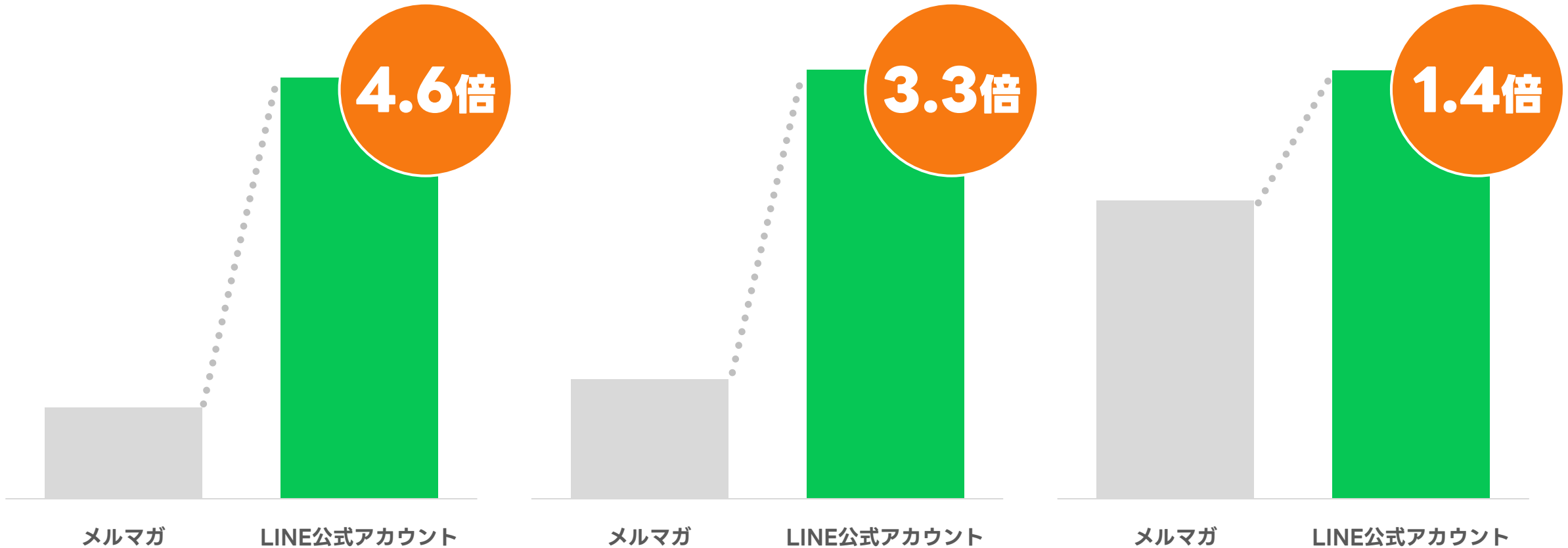
# メルマガとの比較

- 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



※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

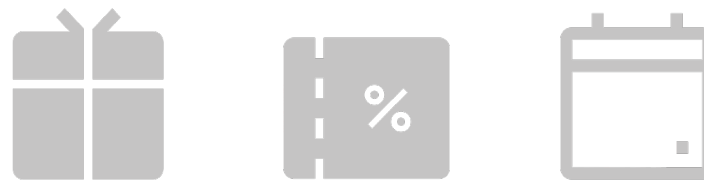
だれに



友だちの属性

性別/年代/居住地/ポイント分布 等

なにを



配信内容

キャンペーン/クーポン/営業時間 等

いつ



配信時間

曜日/時間/キャンペーン〇日前 等

どうやって



配信フォーマット

リッチメニュー/メッセージ配信 等



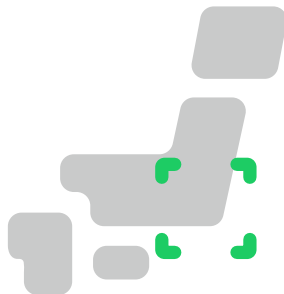
だれに

# 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



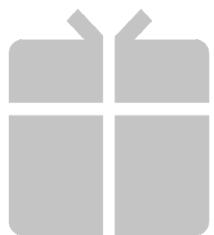
ショッピングカード  
ポイント分布

- ・ 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

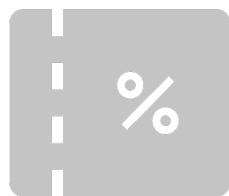
なにを

## どんな内容を配信をするか

配信内容の例



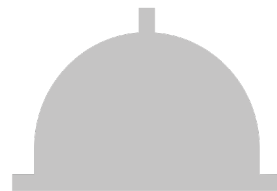
キャンペーン



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

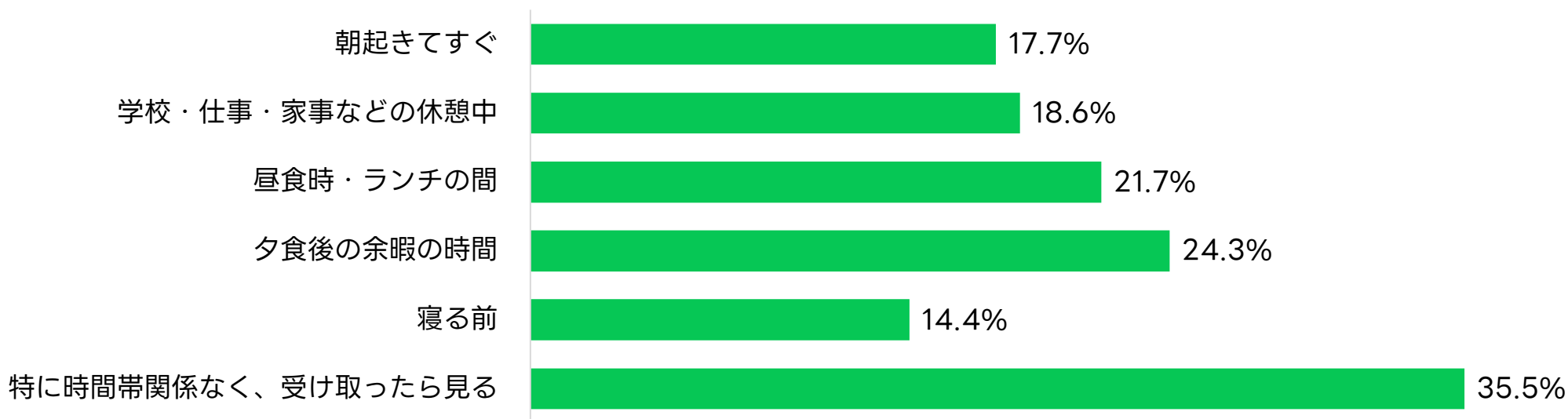
- ・ 配信したら「メッセージ開封率」や「来店」「売上」への影響を観察
- ・ 反応が良くない場合は、内容・メッセージのテキスト・画像を見直す



いつ

## メッセージを見てもらえるのはいつか

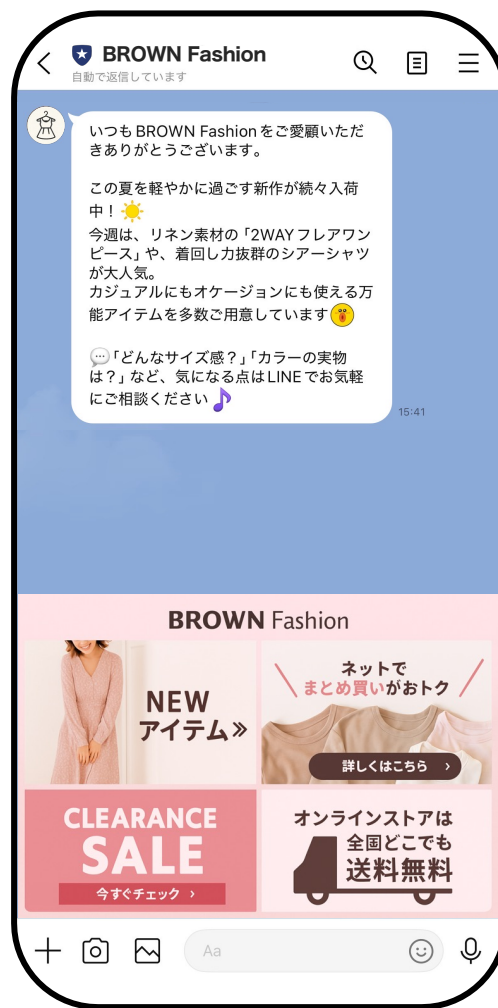
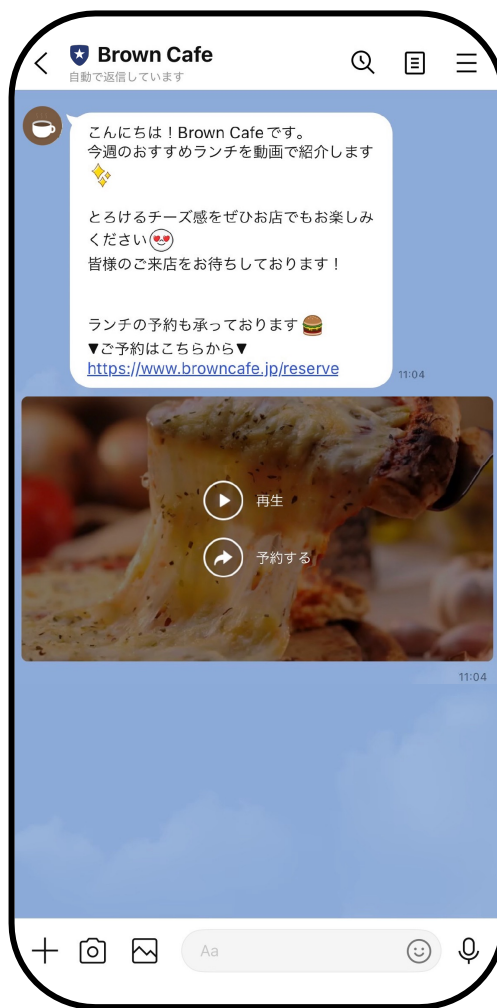
企業・店舗のLINE公式アカウントを見るタイミング ※複数回答可



- ・ 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

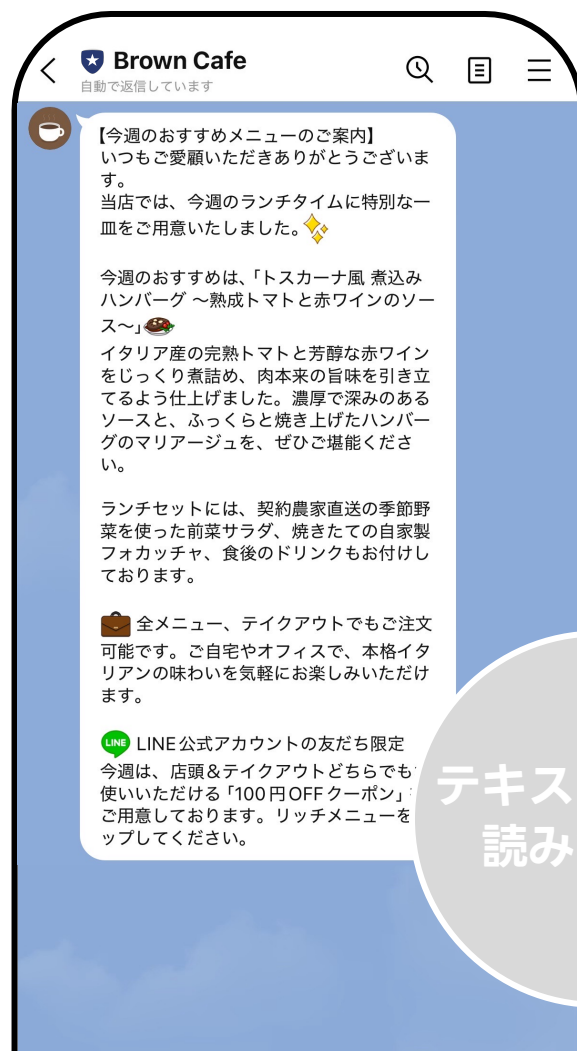
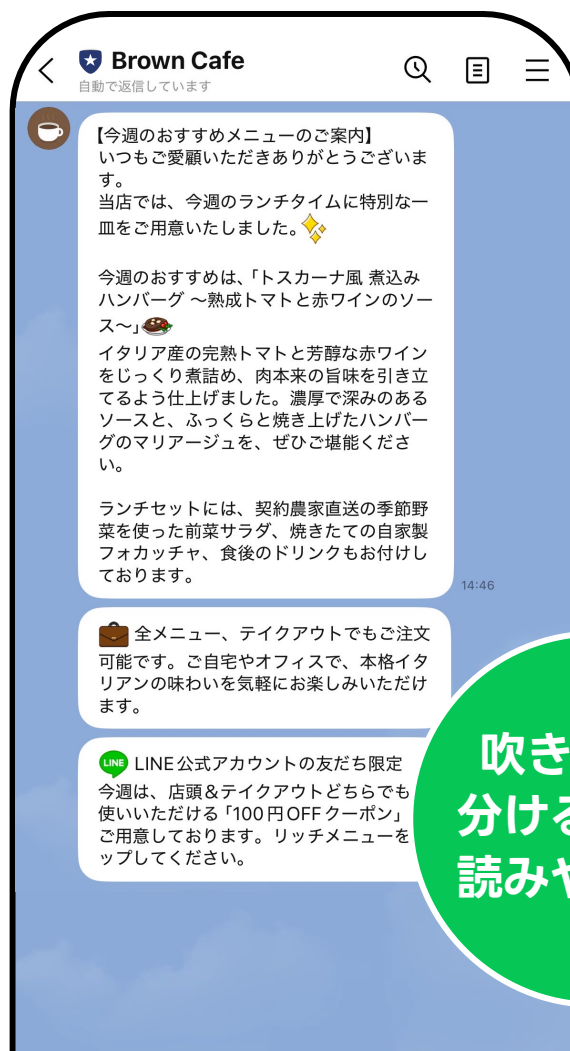
どうやって

## さまざまなフォーマットの活用



## 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に、詰め込みすぎない

画像制作のポイント

😞 NG...



😊 GOOD!!



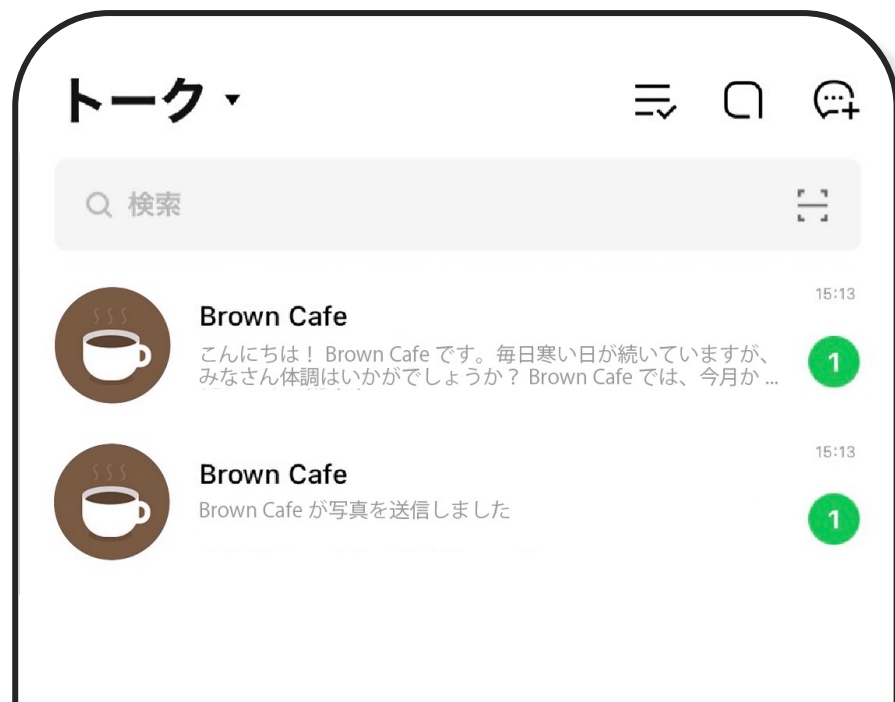
どうやって

# お客様にとって見やすく・読みやすく作成

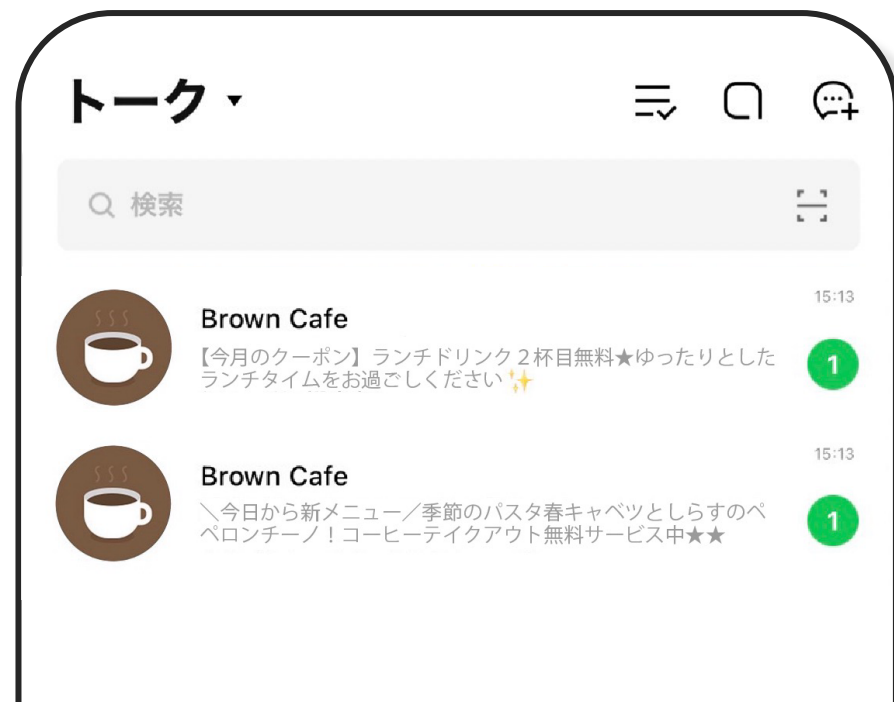
メッセージタイトルの工夫ポイント



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人以上が必要です

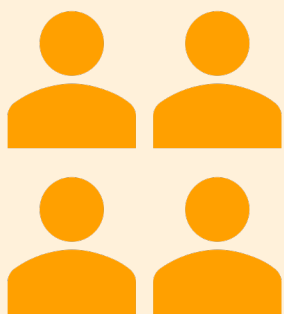
※「みなし属性」とは、LINEファミリーサービスにおいて、LINEユーザーが登録した性別、年代、エリア情報とそれらのユーザーの行動履歴、LINE内コンテンツの閲覧傾向やLINE内の広告接触情報をもとに分類したものです。（分類の元となる情報に電話番号、メールアドレス、アドレス帳、トーク内容等の機微情報は含まれない）なお、属性情報の推定は統計的に実施され、特定の個人の識別は行っていません。また、特定の個人を識別可能な情報の第三者（広告主等）の提供は実施していません。

※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/>

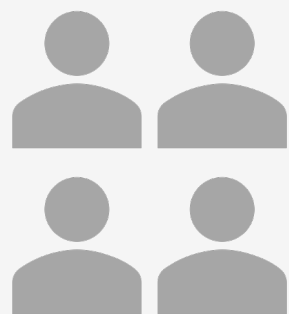
# 絞り込み配信の活用例

## 飲食店



男性

飲み放題付き  
お食事コース



女性

デザート付き  
コース

みなし属性

## スポーツジム

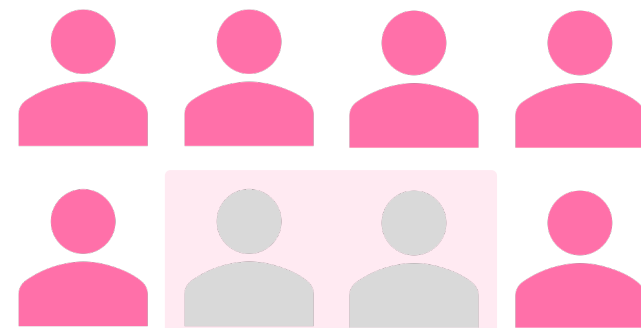


過去にプロテイン関連の  
メッセージをクリックした人

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

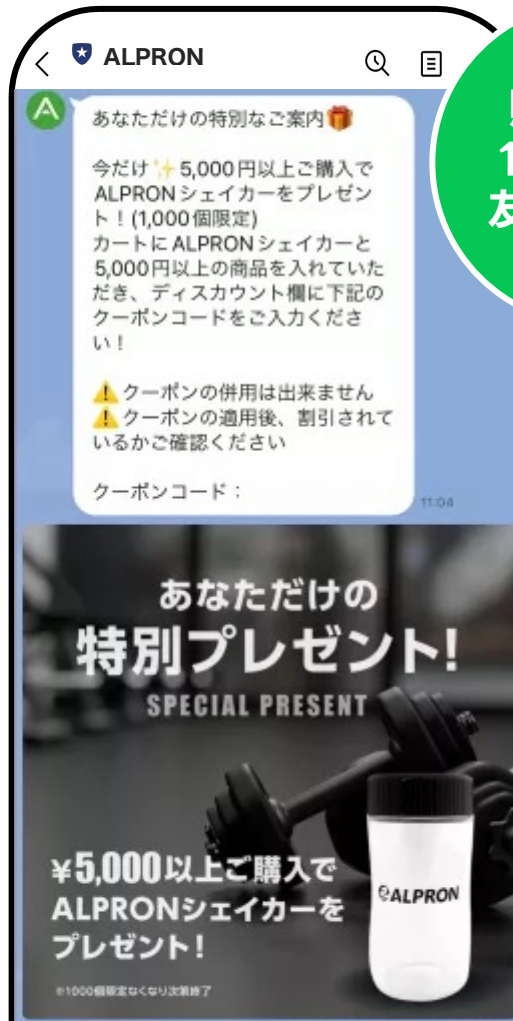
LINE公式アカウントのチャットで  
問い合わせ・予約のやり方共有

チャットタグ

# 絞り込み配信の活用事例

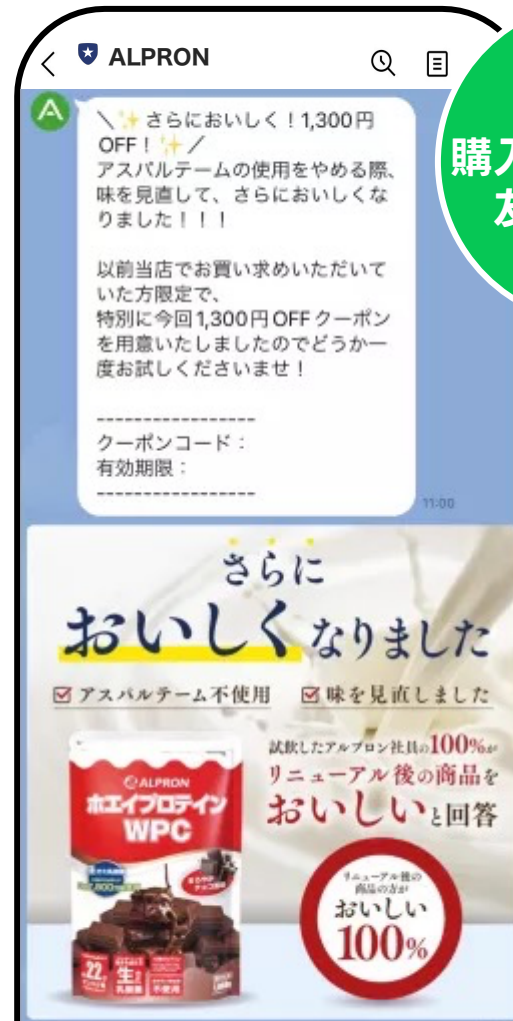
- プロテインの製造・販売 アルプロン様 -

## シェーカープレゼント



購入回数  
1回のみ  
の友だち向け

## 特別な割引クーポン



1年以上  
購入していない  
友だち向け

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





# リッチメニュー

- ・ LINE公式アカウントのトーク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

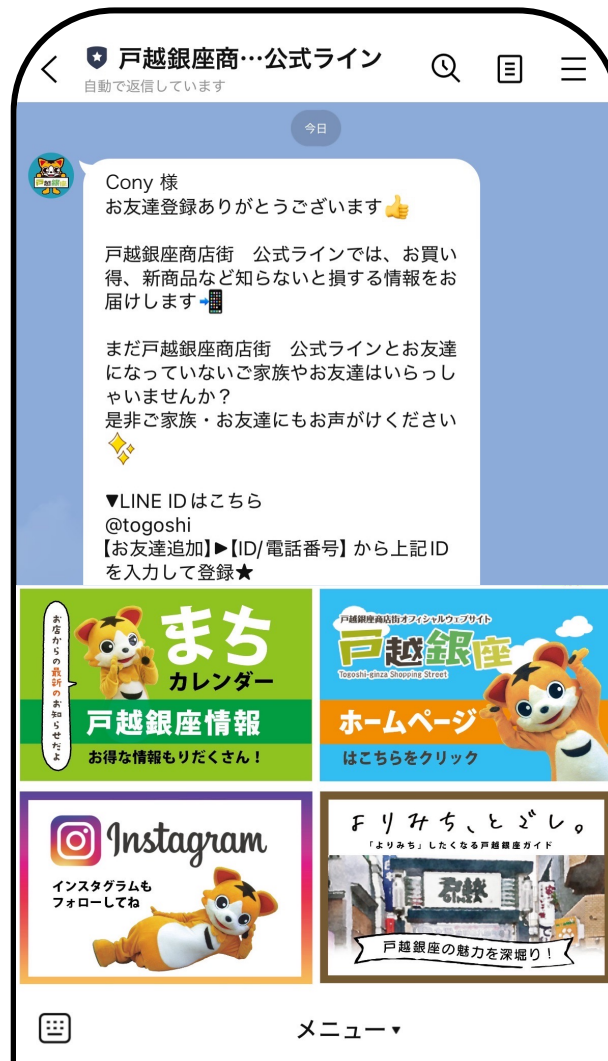
キャンペーン  
申込み

# 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



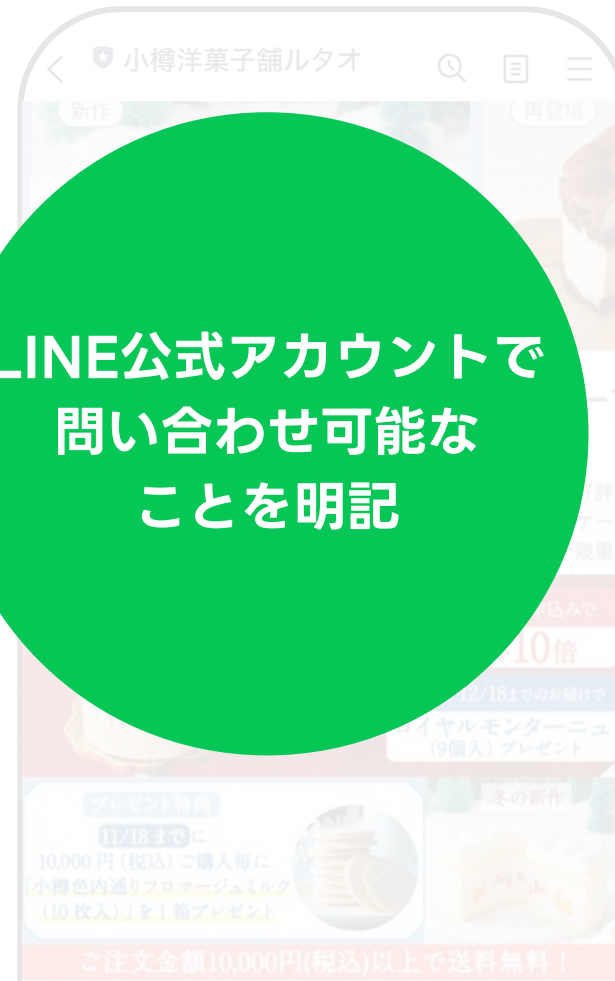
メッセージは左下のボタンから▼

## ショッピング・小売



定休日の案内

## グルメ・食料品店



LINE公式アカウントで  
問い合わせ可能な  
ことを明記



# リッチメニューの配置例

美容・サロン

お祭りやイベントがわかる  
「まちカレンダー」など  
ユーザーニーズの高い  
コンテンツ

ショッピング・小売



グルメ・食料品店

商店街や街歩きの  
Webサイトへの導線



# リッチメニューの配置例

## 美容・サロン

掲載内容は毎月更新し、  
商品の在庫状況に  
合わせて変更もする

## ショッピング・小売

視認性を重視し、  
文字数や文字の大きさ、  
テンプレートの  
分割数などを調整

## 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！

# リッチメニューの活用事例

- 和食居酒屋 魚吉鳥吉様 -



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！

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！

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





# 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





## ショップカード

- ・ 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

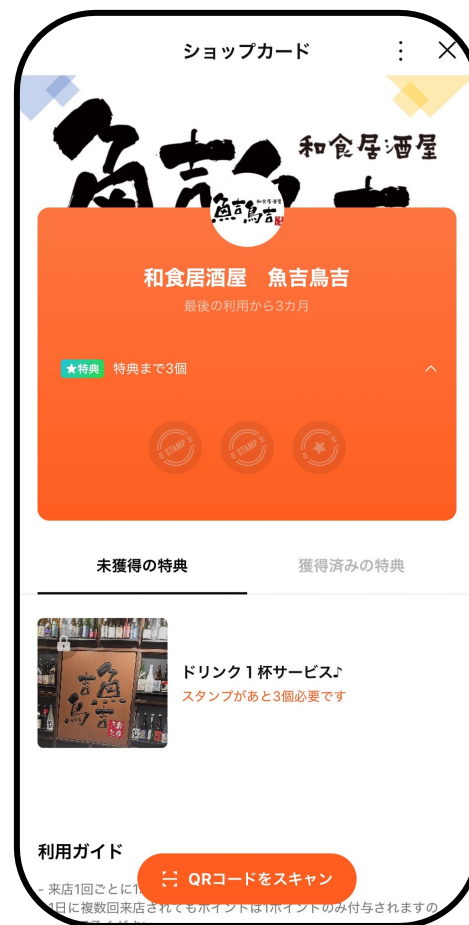


来店ごとにスタンプ1個付与し、  
スタンプ10個たまると  
特典がもらえる設定

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！

## 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！

# 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

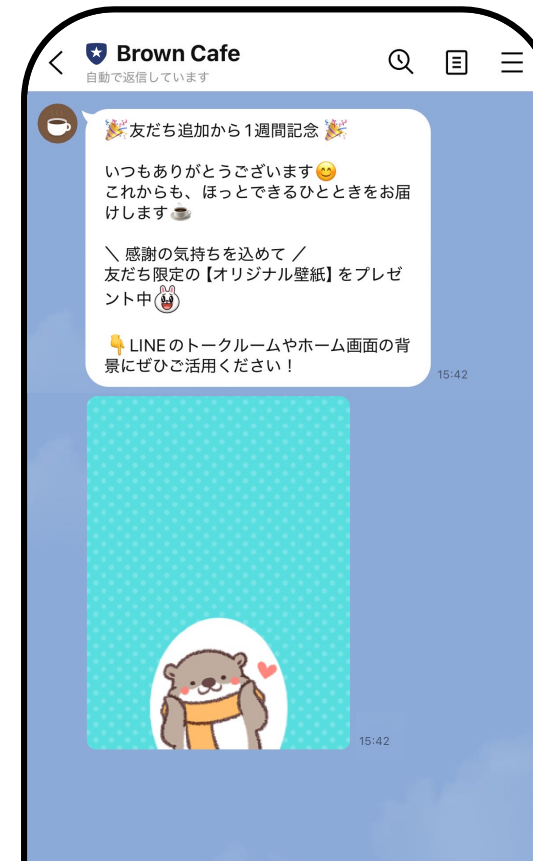
友だち追加など

2日後

次回配信の予告

5日後

限定配信

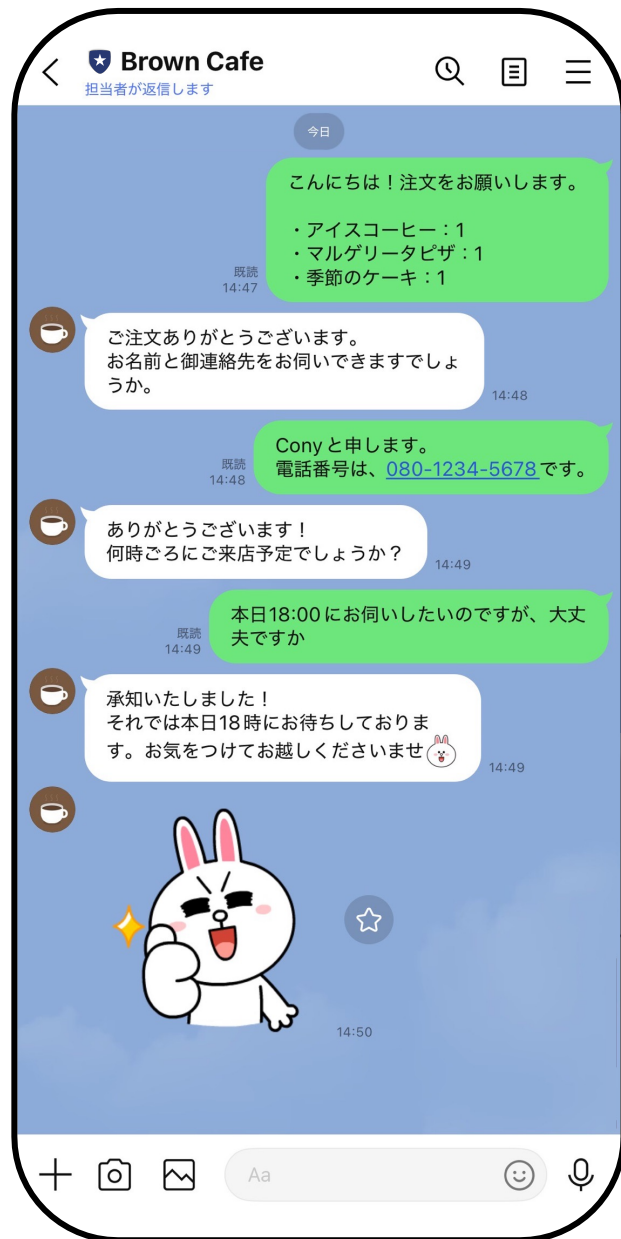




# ステップ配信によるリピート促進事例

- まつげエクステサロン ALICE TOKYO 横浜店 様 -



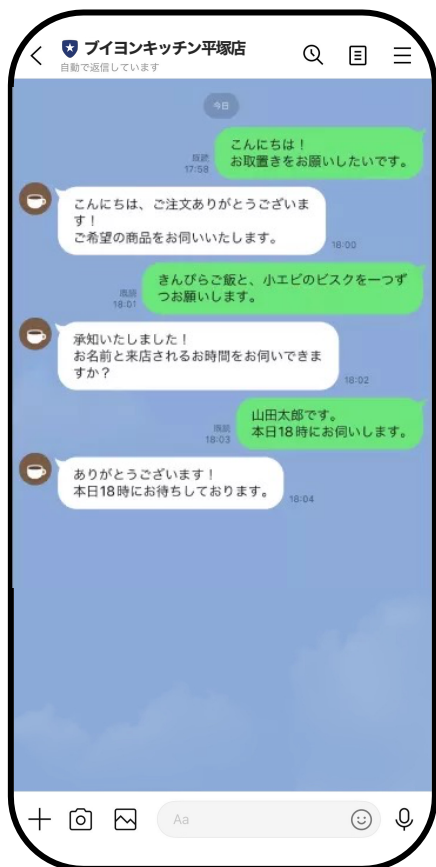


# チャット

- ・ 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

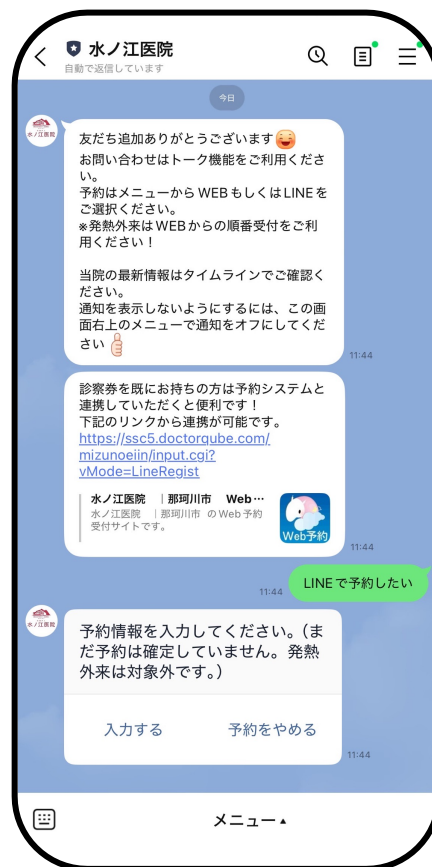


手の空いたタイミングで随時返信。  
商品の置き置き希望や  
メニューの予約を受付

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

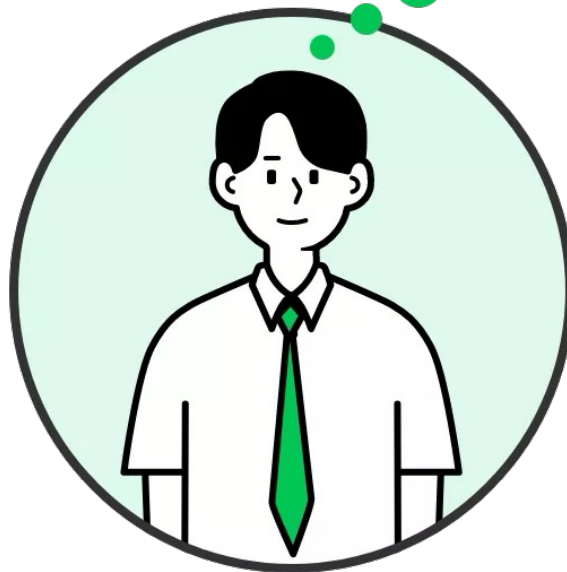
チャット機能のビジネス用途での利用をより一層充実させるオプションサービス

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  
ごとにトークルームを  
管理したい！



生徒や親御さんとのトークルーム  
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カ月、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

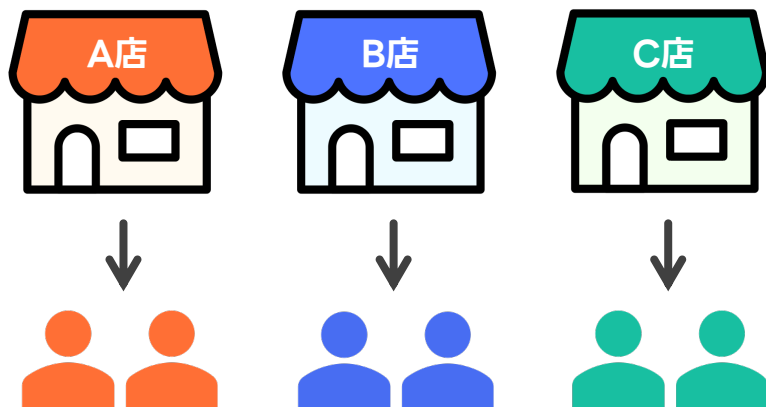
チャットを活用してさらに密なコミュニケーションを！

**他にも便利な機能がたくさん！**

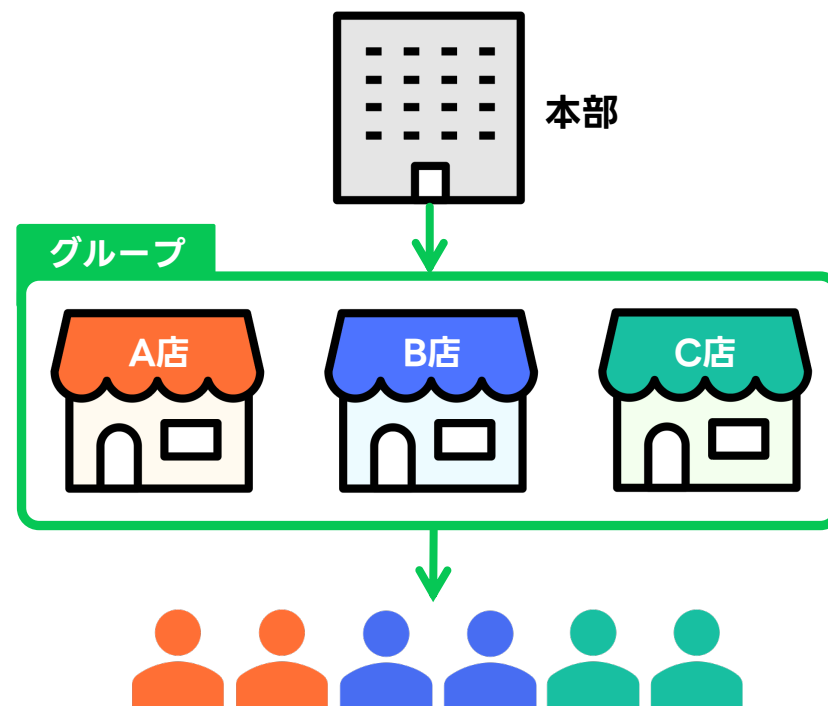
# グループ

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

※従量課金の対象外

加入者  
管理

月額  
自動課金

※アプリ内決済/  
クレジットカード

収益金の  
払い出し

## 利用例

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

※認証済アカウントまたはターゲットリーチ（有効友だち数）が200人以上のアカウントのみご利用が可能です。※ご利用開始前に、提供予定のサービス内容について審査がございます。  
※メンバーシップの詳細・はじめ方はこちら：<https://www.lycbiz.com/jp/service/line-official-account/Membership/>

# 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！

LINEヤフーマーケティングキャンパス

学ぶ 認定資格を取る お知らせ ヘルプ 管理画面 ログイン

## 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!広告について無料で勉強し運用の効果を最大化しましょう！

### マーケティングキャンパスの特徴

- アカウント運営のコツが学べる
- 学習から資格取得まで 全て無料
- LINEヤフーが定める認定資格を取得

#### LINE 公式アカウント

アカウント運用の流れを知る

LINE公式アカウントの使い方・運用の流れについて、4つのSTEP形式で解説。開設から運用開始までに活用できるチェックシートが無料でダウンロードできるほか、管理画面で表示される専門用語についても紹介します。

初級 3レッスン 15分

全てのコースを見る

#### LINE 広告

知っておくべき基礎知識

LINE広告の利用を検討する方や、アカウントを開設した直後の方向けに、LINE広告をご利用いただく前に知っておくと便利なポイントを解説します。

初級 6レッスン 30分

全てのコースを見る

#### Yahoo! 広告

知っておくべき基礎知識

Yahoo!広告の利用を検討する方や、アカウントを開設した直後の方向けに、Yahoo!広告をご利用いただく前に知っておくと便利なポイントを解説します。

初級 6レッスン 30分

全てのコースを見る

認定資格を取る

詳細はこちら



運用サポートツール

# はじめの1歩セット

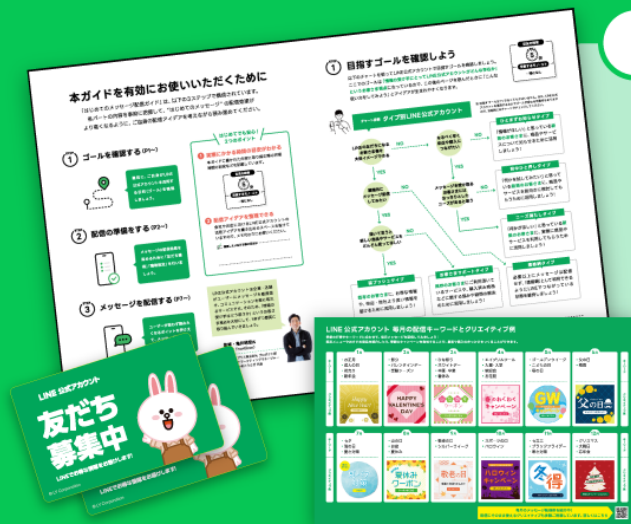
LINE公式アカウントを作成後に、最初に何をやるべきかがわかるセットをプレゼント中です！

＝ LINE公式アカウントを開設後、**最初にやるべきこと** ができる！ ＝

**はじめの1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！

店舗とECをつないで、LTVを最大化！  
「Zoff」と「花王」がLINEで実現する、  
良質な顧客体験とは？

株式会社インターメスティック

須田 悠太氏

花王株式会社

田中 泉氏

花王株式会社

大内 純花氏

店舗からECまで！  
「中川政七商店」と「BAKE」が  
LINEで育てるブランドと顧客の深いつながり

株式会社BAKE

馬場 諭氏

株式会社中川政七商店

中田 勇樹氏

地域のお店の「常連さん」が増える！  
LINEミニアプリで実現する、  
また来たいお店のつくり方

桂花拉麵株式会社

中山 雅光氏

桂花拉麵株式会社

小林 史子氏

株式会社 ヌボー生花店

山崎 年起氏

過去3年で入場者数2倍！  
ファンの熱狂を生む  
B.LEAGUEの未来と  
顧客体験DX

公益社団法人

ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ

B.LEAGUE チェアマン

島田 慎二氏

急成長中の飲食店「鰻の成瀬」  
「出汁林」の社長に聞いてみた！集客・売上を  
増やし繁盛店をつくる、LINEの使い方

飲食店向け

フランチャイズビジネス  
インキュベーション株式会社

山本 昌弘氏

株式会社Dazy

林 龍男氏

サロン集客3.0時代！  
有名美容サロンの経営者3人が語る、  
お客様とのつながりを育てるLINE活用

美容サロン向け

一般社団法人 デジタルサロン協会  
株式会社SENJYU

森越 道大氏

株式会社アルテジネシス

大山 高寛氏

株式会社ロンドホールディングス

吉田 牧人氏



# お問い合わせ先

セミナーをご視聴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/>