

LINE for Business





プロフィール設定…P3-4



友だちの集め方…P7-8



メッセージ配信…P9-10



ショップカード作成…P13-14

管理画面ログイン

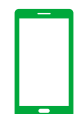
LINE公式アカウントの管理画面として、PC版とアプリ版の2種類を用意しています。本マニュアルはアプリ版を中心とした説明になります。PC版も操作方法に大きな違いはありませんが、一部機能においてアプリ版よりも詳細な設定が可能です。



PC版

<https://manager.line.biz/>

オンラインマニュアルはこちら
<https://www.linebiz.com/jp/manual/>



アプリ版

以下よりアプリをダウンロードいただき
ログインしてください。



iOS



Android

目次

STEP1 「プロフィール」で店舗情報を紹介する…P03-04

STEP2 「あいさつメッセージ」でブロックを防止する…P05-06

STEP3 運用において重要な「友だち」を集める…P07-08

STEP4 「メッセージ配信」で集客・来店を促進する…P09-10

STEP5 「リッチメッセージ」で誘導効果を高める…P11-12

STEP6 「ショップカード」でリピーターを増やす…P13-14

STEP7 「リッチメニュー」で各種ページへ誘導する…P15-16

その他の機能…P17

料金プランの種類と変更について…P18

※本マニュアルは2020年10月時点の情報で作成しています。

「プロフィール」で店舗情報を紹介する

プロフィールとは？

「プロフィール」とは、LINE公式アカウント内の情報をまとめて表示させることができる基本画面です。友だち追加の際に表示される、掲載情報がWeb上にも公開されるなど、運用の上でも重要な役割を持ちます。



飲食店でのプロフィール設定例

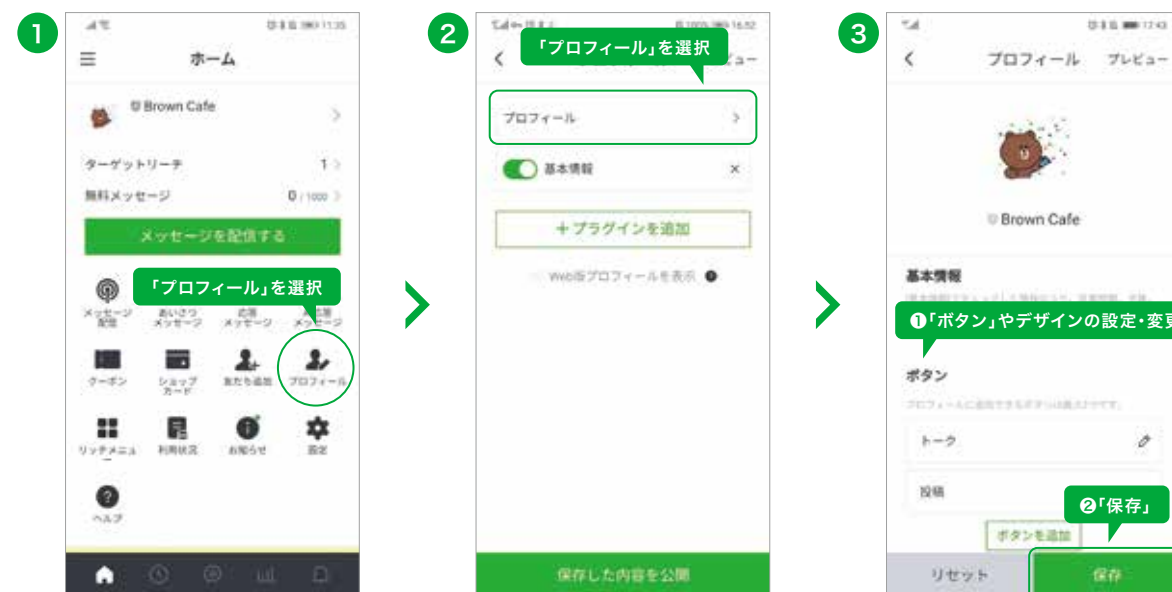
LINE公式アカウントのプロフィールは、Webサイトのトップページのような役割を果たす機能です。ユーザーが求める情報を優先して掲載しましょう。



プロフィールの設定方法

プロフィールの基本設定

- ① 管理画面ホームで「プロフィール」を選択。
- ② 「プロフィール」を選択。
- ③ 表示させる「ボタン」や「デザイン」などの設定を確認・変更して保存。



プラグイン(追加コンテンツ)を設定する

- ④ 「+プラグインを追加」を選択。
- ⑤ 追加したいプラグインを選択、内容を入力してから保存。
- ⑥ 表示させるプラグインを有効にして「保存した内容を公開」を選択。



設定可能なボタン一覧

- ・投稿(タイムラインに遷移)
- ・投稿フォロー(タイムラインのフォロー)
- ・通話(設定した電話番号に発信)
- ・クーポン(該当ページへ遷移)
- ・ショップカード(該当ページへ遷移)
- ・位置情報(地図を表示)
- ・サービスページ(webサイトへ遷移)



※「クーポン」「ショップカード」はプラグインの設定も必要です。

「あいさつメッセージ」でブロックを防止する

あいさつメッセージとは？

「あいさつメッセージ」とは、ユーザーがLINE公式アカウントを友だち追加した際に、自動的に送信されるメッセージです。通常のメッセージ配信と異なり、あいさつメッセージは課金対象外です。



飲食店でのあいさつメッセージ設定例



どんな情報が受け取れるのかを紹介

LINE限定のクーポンや新商品の情報など、今後、LINE公式アカウントからどんな情報が送られてくるのかを紹介します。

ブロックを防止する

ブロックを防ぐためにも、あらかじめ配信通知をOFFにする方法を案内します。

友だち追加のお礼としてクーポンを配布

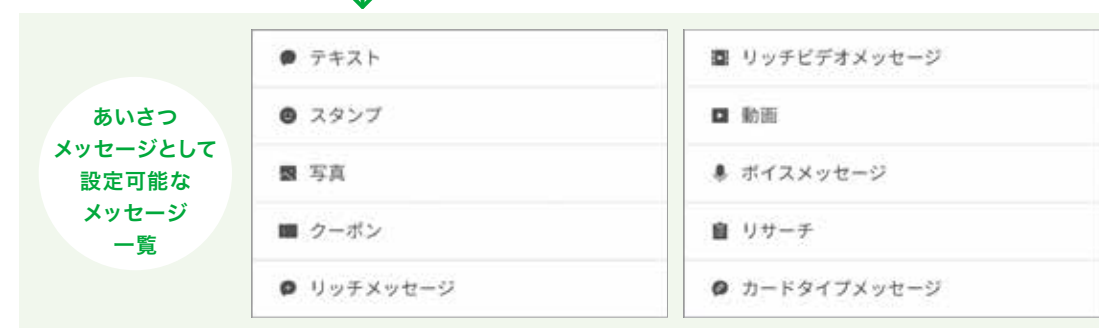
あいさつメッセージでは、テキストのほかに、クーポンや動画、スタンプなど最大5つの内容を入力することができます。まずは友だち追加のお礼としてクーポンを自動的に配布するよう設定します。

あいさつメッセージの設定方法

あいさつメッセージを作成する

- 1 管理画面ホームで「あいさつメッセージ」を選択。
- 2 テキストを確認・修正して保存。

※初期状態ではデフォルトのメッセージテキストが入力されています。
※入力したメッセージの表示はプレビューで確認することができます。



あいさつメッセージを「ON」にして配信を開始する

- 3 管理画面ホームで「設定」を選択。
- 4 「応答」を選択。
- 5 「あいさつメッセージ」をONに切り替える。

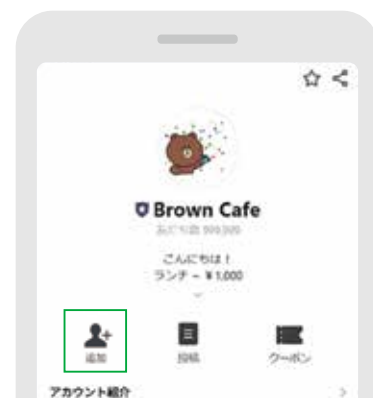
※あいさつメッセージを配信しない場合はOFFに設定する。



運用において重要な「友だち」を集める

友だちとは？

LINE公式アカウントを登録してくれたユーザーを「友だち」と呼びます。LINE公式アカウントには多くの機能が存在しますが、そのほとんどが友だちへの情報発信やコミュニケーションを目的とした機能です。今後、効果的な運用を行う上でも、多くの友だちを獲得することが重要です。



認証済アカウントに切り替える

LINE公式アカウントには、「認証済アカウント」と「未認証アカウント」という2種類のアカウント種別が存在します。「認証済アカウント」にはLINEでの審査が必要ですが、アプリ内での検索結果に表示される、無料でポスターがダウンロードできるなど、友だちを増やす上でもメリットが多いため、PC版管理画面の「設定」から「認証済アカウント」の申請を行きましょう。



ポスターがダウンロード可能(無料)

友だちの追加用のQRコード・URLなどの発行方法

- ① 管理画面のホーム画面「友だち追加」を選択。
- ② 用途に応じてQRコードやHTMLなどを表示して保存。



友だちの増やし方

飲食店において最も効果的な友だちの増やし方は、接客時にスタッフから口頭で案内することです。スムーズな案内ができるよう、店舗にPOPなどの掲示物を設置し、友だち追加のメリット(値引きやドリンクプレゼントなどの特典)とともに登録を促します。

①来店時



店舗外観や入り口付近に設置する。



名刺サイズの印刷物を接客時に手渡す。

②着席時



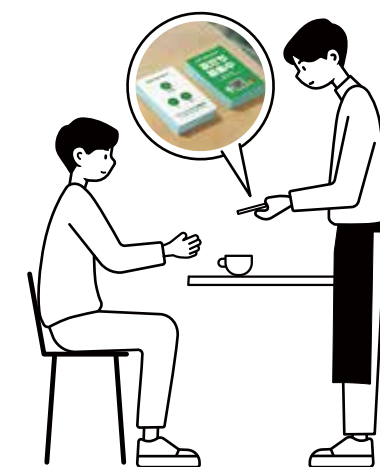
各テーブルの上に三角POPを設置したり、メニューと一緒にパネルを設置する。



③会計時



レジ横にシールを貼って、「LINEで予約」とともに告知する。



「メッセージ配信」で集客・来店を促進する

メッセージ配信とは？

「メッセージ配信」とは、友だちに対して店舗側からメッセージを配信することができる機能です。リッチメッセージやクーポンなどを配信することもできるため、LINE公式アカウントの機能の中でも、情報発信の基本となる機能です。

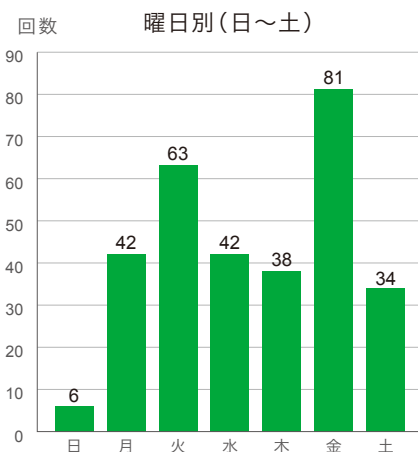
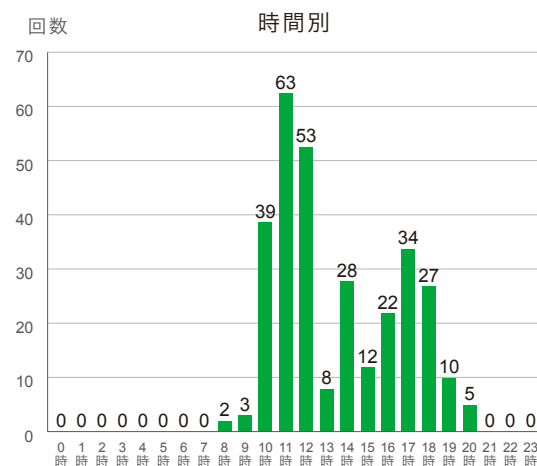


飲食店でのメッセージ配信の活用方法

配信する時間・曜日に注意する

飲食店のLINE公式アカウントの時間別投稿を見ると、10時～12時と16時～18時に投稿するアカウントが多いようです。これは昼食前、夕食前に「何を食べるか考えているユーザー」を意識した投稿時間だと考えられます。また、曜日別では金曜日の投稿が一番多くなっています。これも、休日となる土日を前提に考えた配信です。

グルメ・フードの曜日別投稿日時(40アカウント、306投稿)



運用初期は週に1回の配信が目安

LINE公式アカウントから友だちへ配信されるメッセージは、ユーザーのトーク画面に直接届き、ポップアップなどで通知されます。読まれる可能性が高い反面、あまりに頻繁にメッセージが届くとブロック率が高まる危険性もあるため、まずは週に1回の配信を目安にしましょう。

メッセージの作成方法

メッセージを作成する

① 管理画面ホームの「メッセージ配信」から「作成」「+追加」を選択。



② メッセージタイプを選んで内容を入力し、「次へ」からメッセージの配信設定を行います。メッセージタイプはテキストや画像、スタンプなど、最大3つの要素を追加することができます。

※「配信先」の設定で「属性の絞り込み」を行うためには、100人以上の配信母数が必要です。



配信できるメッセージタイプ

テキスト	テキストメッセージを入力します。「絵文字」ボタンをクリックすると、絵文字や顔文字が使用できます。最大文字数は500文字です。
スタンプ	LINEの標準スタンプを貼り付けることができます。
写真	アップロードボタンを押すとダイアログが開き、ご利用のパソコン内の画像をアップロードすることができます。サイズは上限10MBまでです。
クーポン	作成した「有効期間前」と「有効」のクーポンが一覧表示されるので、選択してください。未作成の場合はご利用できません。
リッチメッセージ	作成したリッチメッセージが一覧表示されるので、選択してください。未作成の場合はご利用できません。
リッチビデオメッセージ	作成したリッチビデオメッセージが一覧表示されるので、選択してください。未作成の場合はご利用できません。
動画	動画ファイルを配信できます。容量制限は、200MB以下です。(mp4推奨) 動画のサムネイルはアップロードした動画の再生後1秒時点のスクリーンショットで作成します。
ボイスメッセージ	音声ファイルを配信できます。ファイル制限は、200MB以下です。
リサーチ	ステータスが「アクティブ」または「配信可能」のリサーチが設定できます。
カードタイプメッセージ	複数のコンテンツを1つにまとめて送信できるカードタイプのメッセージです。メッセージはカルーセル形式で表示され、左右にスワイプすることで表示されます。

「リッチメッセージ」で誘導効果を高める

リッチメッセージとは？

「リッチメッセージ」とは、画像やテキスト情報を一つのビジュアルにまとめることで、簡潔で分かりやすい訴求ができるメッセージ機能の一つです。一つのビジュアルに複数のURLリンクを設定することが可能です。視覚的なインパクトが大きく、テキストメッセージよりも高い誘導効果が期待できます。



リッチメッセージの活用方法

リッチメッセージは画面に大きくクリエイティブ(画像)が表示されるため、ファーストビュー(スクロールせずに最初に見える範囲)を意識することで訴求力の高いメッセージになり、リンク先への誘導率を高めることができます。

クリエイティブは伝えたい情報を分かりやすく

「何を宣伝しているか」「どこに誘導しているか」などが分かりづらいクリエイティブは、ユーザーに迷いを与え、離脱の要因になってしまう可能性があります。

クリエイティブは伝えたい情報を分かりやすくまとめ、「続きはこちら」「詳細はこちら」など、ユーザーのアクションを促すデザインを組み込むことを意識しましょう。

テキストは文字数を調整してシンプルに

テキストは極力シンプルに、特にタイトルは最大10～13文字程度に調整しましょう。詳細は遷移先のページに記載するようにし、リッチメッセージ内のテキストはユーザーに最も伝えたいことだけに絞った方がユーザーの理解が早まり、分かりやすいメッセージになります。



良い例



悪い例



リッチメッセージの作成方法

※リッチメッセージの作成はPC版管理画面のみ対応しています。

リッチメッセージを作成する

- 1 PC版管理画面ホームのメッセージアイテムから「リッチメッセージ」を選択し、右上の「作成」ボタンをクリック。

※作成したリッチメッセージは、メッセージ配信の際に設定することで配信できるようになります。



事前に用意した画像を使って作成する場合

- 2 リッチメッセージの「タイトル」を入力してテンプレートを選択し、画像をアップロードします。画像サイズは「1,040×1,040」で用意する必要があります。

「タイプ」は、ユーザーがリッチメッセージをクリック・タップした際、Webサイトを表示するか、クーポンを表示するかを設定する項目です。



管理画面で画像を作成する場合

- 3 リッチメッセージの画像は、管理画面上でも簡単に作成することができます。

作成画面から「画像を作成」をクリックし、テンプレート一覧から任意の「テンプレート」を選択すると、画像の加工画面が表示されます。

ここで任意の画像アップロードとともに、画像の背景色やテキストを追加することができます。

※「画像を作成」から作成した画像は、一度保存してしまうと再度、編集することができなくなります。



「ショップカード」でリピーターを増やす

ショップカードとは？

「ショップカード」とは、店舗で活用されているポイントカードやスタンプカードを、LINE公式アカウントで発行・管理できる機能です。ユーザーにQRコードを読み取ってもらっただけでポイントを付与することができ、紙のカードで発生する制作費も削減することができます。



ショップカードの活用方法

ランクアップカードでリピートを定着させる

例えば、初回のショップカードのポイント到達数を2ポイントに設定し、2回目の来店でゴール特典（ドリンク1杯無料など）を付与。

その後、ランクアップカードに移行させ、初回よりも豪華な特典（名物料理1品無料や会計〇〇%OFFなど）を設定することで、2回目来店したユーザーの定着化を狙うことができます。



ランクアップカードの設定方法

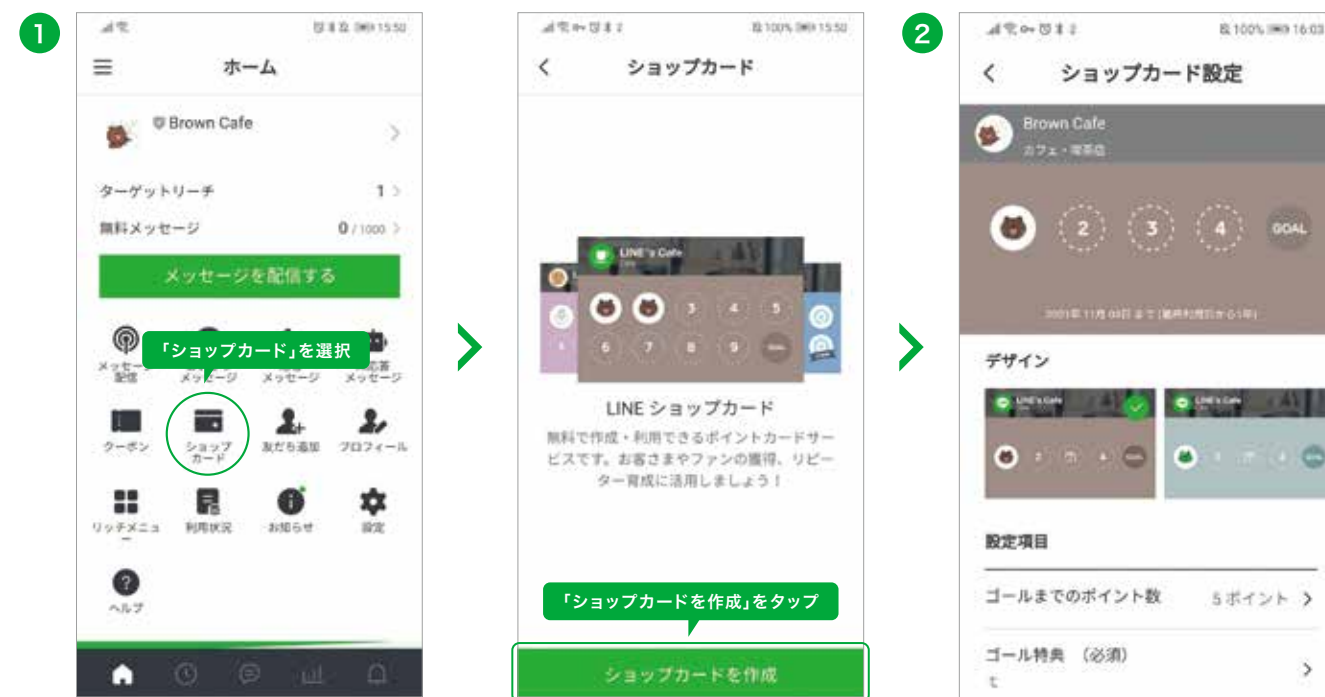
- 1 管理画面ホームの「ショップカード設定」を選択。
- 2 「ランクアップカード設定」を選択。
- 3 ショップカードと同様にゴールまでのポイント数とゴール特典を設定して保存。



ショップカードの作成方法

ショップカードを作成する

- 1 管理画面ホームの「ショップカード」から「ショップカードを作成」を選択。



ショップカードの詳細設定

- 2 「デザイン」「ゴールまでのポイント数」「ゴール特典」「背景画像」などを項目ごとに設定。
※途中でショップカードの内容を更新した場合、新規発行されるカードだけに反映されます。
※ポイントの取得制限の変更については、既に発行済のカードにも適用されます。



「リッチメニュー」で各種ページへ誘導する

リッチメニューとは？

「リッチメニュー」とは、LINEのトーク画面下部に固定で表示されるメニュー機能です。画面を大きく占有するためユーザーの注意を引きやすく、クリエイティブとともにリンクを設定することで、LINE公式アカウントの各機能のほか、予約ページなどにユーザーを誘導することができます。



リッチメニューの活用方法

期間によるメニューの出し分け

リッチメニューを複数作成してそれぞれの表示期間を設定することで、期間によってメニューを出し分けることができます。例えば、普段は通常のメニューを表示し、キャンペーン期間中は期間限定で通常とは異なるリッチメニューを表示させるなどの切り替えを行うことができます。

デフォルト画像を活用したリッチメニューの設定例



3分割の場合

- ①「ホーム」には、Webサイトやグルメサイトへのリンクを設定します。
- ②「アクセス」には、店舗位置を示す地図のURLを設定します。
- ③「お問い合わせ」「ショップカード」「予約」「SNS」の4種類の中から選択し、必要に応じたアクションが設定可能です。

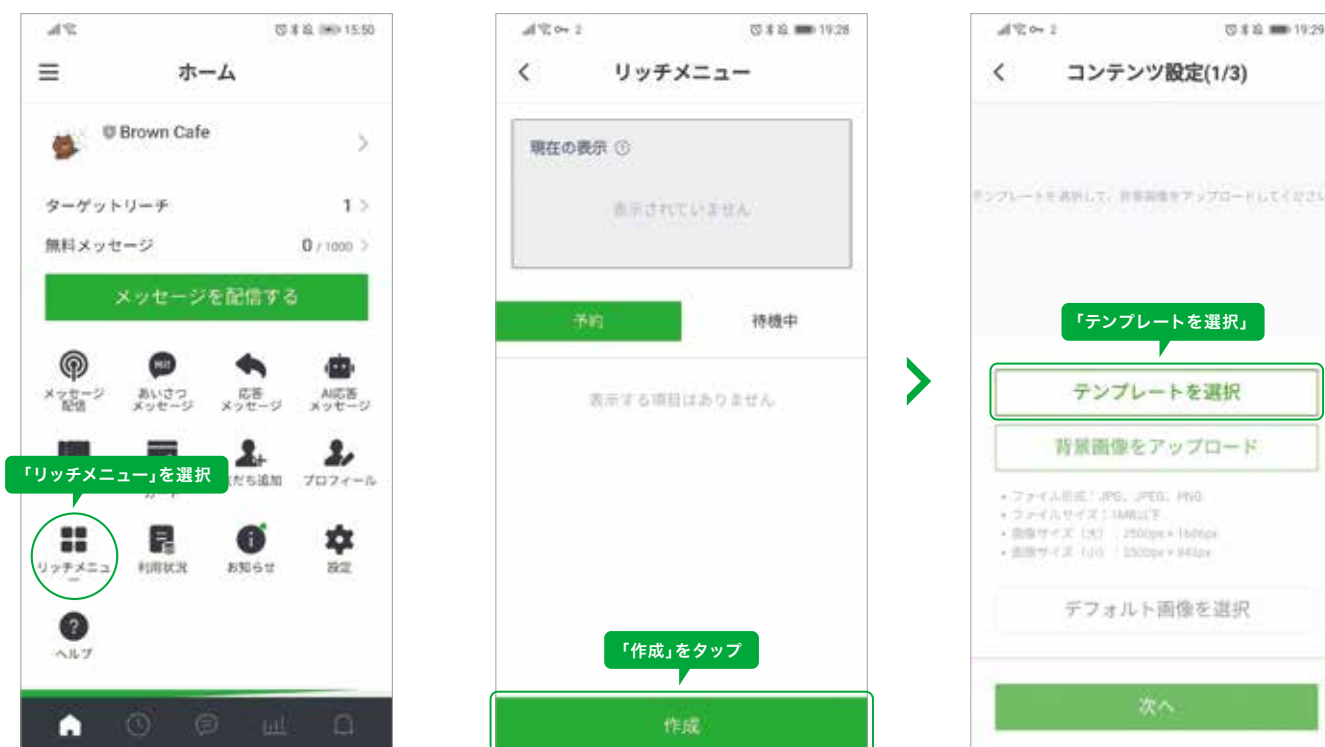
4分割の場合

- ①「ホーム」には、Webサイトやグルメサイトへのリンクを設定します。
- ②「アクセス」には、店舗位置を示す地図のURLを設定します。
- ③「ショップカード」「予約」「SNS」の3種類の中から選択し、必要に応じたアクションが設定可能です。
- ④4分割の場合は「お問い合わせ」も固定項目です。各種予約フォームへのリンク設置のほか、アクションを「テキスト」に設定し、チャットで予約したい旨を投稿してもらう方法もあります。

リッチメニューの作成方法

リッチメニューを作成する

- ①管理画面ホームの「リッチメニュー」から「作成」「テンプレートを選択」をタップ。



選択したテンプレートに合わせて画像とアクションを設定する

- ②任意のテンプレートを選択し、それに合わせた画像をアップロードして「次へ」。
- ③テンプレートに合わせてタップした際のアクションを設定して「次へ」。
※スマホ版管理画面ではデフォルト画像が用意されています。
- ④タイトルや表示期間などを設定して保存。



デフォルト画像

選択	
リンク	☐
クーポン	☐
テキスト	☐
ショップカード	☐
設定しない	☐

設定可能なアクション一覧

- ・リンク・・・店舗のホームページやECサイトなどのWebサイトに遷移させる
- ・クーポン・・・作成済みのクーポンを表示させる
- ・テキスト・・・指定したテキストをチャット画面に投稿させる
※「キーワード応答機能」との連動で有効に活用できます
- ・ショップカード・・・作成済みのショップカードを表示させる

その他の機能

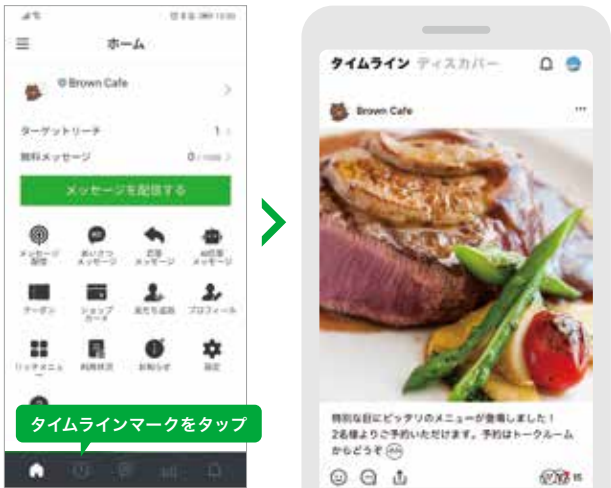
クーポン

「クーポン」とは、友だち追加してくれたユーザーに対し、商品やサービス利用を促すクーポンを発行・管理する機能です。作成したクーポンは、あいさつメッセージやメッセージ配信、タイムラインなどから配信することができます。



タイムライン

「タイムライン」とは、ユーザーが利用するLINEのタイムライン画面にテキストや画像が投稿できる機能です。無料で活用できるほか、LINE公式アカウントの友だち以外のユーザーも閲覧可能なため、さらなる認知拡大に活用できます。



LINEで予約

「LINEで予約」とは、LINE公式アカウントに実装された予約機能です。プロフィール画面に予約の導線を設置することで、LINE公式アカウントで店舗の予約を受け付けることができます。

※実装には提携グルメサイトでの手続きが必要です。



料金プランの種類と変更について

プランの種類について

LINE公式アカウントのメッセージ配信は、それぞれのプランで定められた無料通数分を超えると、送った通数に応じて料金が発生する従量課金制です。1通あたりの値段はライトプランで5円、スタンダードプランでは送る通数によって最大3円となっています。

月額料金			
LINE公式アカウントでは3つのプランをご用意、0円からはじめることができます			
※費用は全て税別です。			
	フリープラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額固定費	無 料	5,000円	15,000円
無料メッセージ通数/月	1,000通	15,000通	45,000通
追加メッセージ従量料金	不 可	5円/通	～3円/通

料金プラン変更について

キャンペーン時の利用や必要に応じて柔軟に料金プランの変更が可能です。アップグレードだけでなく、ダウングレードも月単位で対応可能で、利用ニーズにあわせてご利用いただけます。プランの変更は「設定」>「アカウント設定」>「アカウント情報」のページ下部で変更可能です。

