

# 公式LINE

(LINE公式アカウント)

## でできることと 導入効果

集客・販促・顧客対応をLINE上でまとめて強化

企業・店舗が、お客様へ情報配信・問い合わせ対応・  
クーポン配布・再来店促進などを行える  
ビジネス向けアカウントです。



### メッセージ配信

お知らせやキャンペーン情報を  
一斉にお届け



### チャット対応

1対1のやり取りで  
問い合わせに即時対応



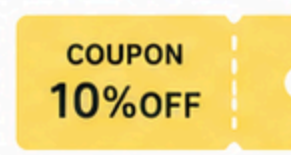
### リッチメニュー

よく使うメニューをまとめて  
使いやすくご案内



### クーポン

クーポンを配布して  
来店・購入を促進



### ショップカード

ポイントを貯めてリピーターを  
増やし、来店を促進



### 分析・外部連携

効果測定や外部ツール連携で  
運用をさらに効率化



さまざまな業種・業態で活用されています



### 不動産

物件情報の配信や  
内覧予約の受付に



### 建築・リフォーム

施工事例の紹介や  
相談・見積もり対応に



### 飲食

新メニューやクーポンで  
来店促進・予約管理に



### 美容

予約受付やお得な情報で  
リピート率アップに



### 小売・EC

新商品やセール情報の配信で  
購買意欲を高める



### 地域サービス

イベント案内や行政情報  
のお知らせに



この資料で  
分かること

1



### できること

公式LINEでできる機能を  
わかりやすく解説

2



### 導入メリット

導入によって期待できる  
効果をご紹介します

3



### 活用例

業種ごとの活用シーンや  
運用事例を掲載

4



### 料金・始め方

料金プランや開設方法を  
シンプルに解説

# 導入メリット：LINEで顧客接点を強くする

集客・販促・顧客対応・リピート促進を一つの導線で強化

## 1 お客様に届きやすい



日常的に使うLINE上で  
お知らせを見てもらいやすい

## 2 既存顧客へ再アプローチ



休眠客や来店後の  
フォローにも活用

## 3 リピート促進



クーポン・ショップカード・  
再来店案内で  
継続利用を後押し

## 4 問い合わせ導線を強化



チャットや予約リンクで  
相談・予約を受けやすい

## 5 業務効率化



あいさつメッセージ・  
応答メッセージで  
対応負荷を軽減

## 6 売上・来店・信頼感アップ



キャンペーン告知や  
丁寧な接客で  
成果につなげる

### 集客チャンネル（入口）



ホームページ SNS チラシ 店頭POP Web広告

### つながる（公式LINE）



### 成果につなげる（出口）



問い合わせ 予約 来店 購入 リピート

### クライアントへの伝え方

公式LINEは、連絡手段を増やすだけでなく、  
「集客した後の取りこぼし防止」と「再来店・再購入の仕組み化」に役立ちます。

# できること全体像

公式LINEの主要機能を6つのカテゴリで整理



押さえておきたい  
ポイント

1 配信だけでなく  
販促・対応・分析まで可能

2 無料ではじめられる

3 業種に合わせて  
設計すると成果が出やすい

# 情報配信機能

伝えたい情報を、必要な相手に、適切なタイミングで届ける



## メッセージ配信

新商品、イベント、休業案内、キャンペーン告知を一斉配信



## セグメント配信

属性や条件に合わせて配信先を絞り込める



## ステップ配信

友だち追加後や条件達成後に、順番に自動配信



## あいさつメッセージ

友だち追加直後に自動で最初の案内を送れる



## リッチメッセージ / カードタイプメッセージ

視覚的に分かりやすく商品の訴求や誘導ができる

### 活用例



#### 飲食店



新メニュー告知 → クーポン配信 → 来店促進



#### 不動産会社



新着物件配信 → 内覧予約への導線



ステップ配信は配信通数としてカウントされます



配信しすぎるとブロックにつながるため、内容と頻度の設計が重要

# 顧客対応・自動化機能

問い合わせ対応をやすくし、一次対応を効率化



## 1 チャット



1対1で相談や質問に対応。  
見積もり相談、予約確認、  
来店前の不安解消に有効

## 2 応答メッセージ



キーワードや営業時間外の  
自動返信で、よくある質問に  
対応

## 3 タグ・対応管理



相談内容に応じて顧客を整理し、  
後日の配信やフォローに活用

## 4 外部チャットボット/ API連携



より高度な自動化や  
予約・問い合わせフロー  
構築にも対応

## ≡ 使いどころ ≡



### 美容室

予約前の質問対応



### リフォーム会社

現地調査の相談受付



### 不動産会社

内覧希望・資料請求の受付



## メリット



### 返答の抜け漏れ防止

対応状況を一元管理し、取りこぼしを防ぐ



### 対応時間の短縮

よくある質問や受付を自動化して効率化



### 見込み客を逃しにくい

スピーディーな一次対応で信頼アップ

# 販促・再来店を後押しする機能

LINEの画面内で、見せる・使ってもらう・再来店につなげる

## 1 リッチメニュー

トーク画面下部に大きく表示。  
予約、メニュー、問い合わせ、アクセスなどを  
分かりやすく案内



## 2 クーポン

初回特典や期間限定特典で  
来店・購入を後押し



## 3 ショップカード

ポイント付与で再来店・  
継続利用を促進



### あわせて使いたい

**プロフィール**  
店舗情報・営業時間・  
地図・紹介文を掲載

**ブラウンカフェ**  
カフェ・喫茶店  
🕒 10:00 - 20:00 (L.O. 19:30)  
| 定休日：火曜日  
📍 東京都渋谷区〇〇1-2-3  
🌐 <https://browncafe.example.com>

**友だち追加導線**  
QRコード、URL、ボタン、  
店頭POP、名刺、チラシ



URL・ボタン



店頭POP



名刺



チラシ



### お客様の流れ (例)



**友だち追加**  
QRコードやPOPから  
友だちに追加



**リッチメニューから予約**  
メニューから予約や問い合わせ  
アクセスもスムーズ



**クーポン利用**  
初回特典や期間限定クーポンで  
お得に利用



**ショップカードで再来店**  
ポイントがたまり、  
再来店・継続利用へ

### 導入イメージ (例)



整体院の例：初回割引クーポン → 来院 → 次回予約導線 → 回数券・継続来院へ



友だち追加



初回割引クーポンで  
来院を促進



次回予約導線で  
予約しやすく



ショップカード・回数券で  
継続来院につなげる



# 顧客管理・分析・外部連携

配信して終わりではなく、分析と連携で改善できる

## 顧客管理

**タグ**  
相談内容・来店有無・  
興味別に管理しやすい

**オーディエンス**  
相談内容・来店有無・  
興味別に管理しやすい

**絞り込み配信**  
相談内容・来店有無・  
興味別に管理しやすい

## 分析

友だち追加/ブロック

メッセージ配信

チャット

クーポン

ショップカード

プロフィール

リッチメニュー

メニュー	クーポン	予約する
アクセス	ショップカード	お問い合わせ

反応の良い施策を見つけ、改善につなげられる

## 外部連携

予約フォーム

CRM

ECサイト

Webサイト・LP

Googleビジネス  
プロフィール

SNS

Messaging API

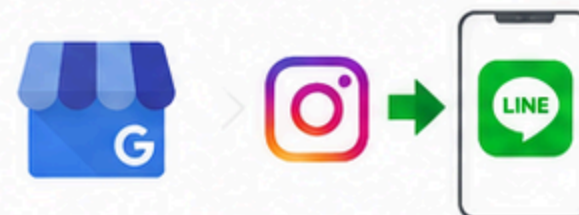
## 導入効果が出やすい連携例



1 ホームページ・LPから  
LINE友だち追加



2 Googleビジネスプロフィールや  
InstagramからLINEへ誘導



3 CRMや予約システムと  
連携して情報を一元化



# 業種別の活用例

業種に合わせて設計すると、成果の出し方が変わる

## 1 不動産会社



- 新着物件配信
- 内覧予約
- 資料請求
- 来店後フォロー

## 2 建築・リフォーム



- 施工事例紹介
- 見積もり相談
- 現地調査予約
- OB顧客フォロー

## 3 飲食店



- 新メニュー告知
- 限定クーポン
- 予約導線
- 来店頻度アップ

## 4 美容室・サロン・クリニック



- 予約・空き枠案内
- 来店前質問
- 再来店促進
- キャンセル防止

## 5 小売・EC



- 新商品・セール情報
- 購入導線
- 会員向け情報
- 再購入促進

## 6 地域密着サービス



- イベント告知
- 季節案内
- 問い合わせ受付
- 口コミ・紹介導線



## 特に相性がよいケース

既存顧客との継続接点が重要な業種、予約・相談が多い業種、地域密着型の業種に特に向いています。



## 提案の視点

1



### 集客後の受け皿として設計

問い合わせ後の流れを整え、取りこぼしを防ぎます。

2



### ホームページやチラシと一緒に使う

複数の導線から友だち追加を促し、効果を最大化します。

3



### 再来店・再購入の仕組みを作る

継続的な接点づくりで、LTV向上につなげます。

# 料金プラン・導入ステップ・成功のコツ

まずは無料で始め、設計と改善で成果につなげる

## ① 料金プラン (公式情報ベース)

コミュニケーションプラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額 <b>0</b> 円	月額 <b>5,000</b> 円	月額 <b>15,000</b> 円
月200通まで	月5,000通まで	月30,000通まで
追加メッセージ不可	追加メッセージ不可	追加メッセージ可 (従量課金)

**i** 通数 = 配信回数 × 配信人数。1回の配信は最大3吹き出し。  
チャット・応答メッセージ・あいさつメッセージは課金対象外。

## 🚩 導入ステップ

-  開設
-  プロフィール設定
-  あいさつ・応答設定
-  リッチメニュー作成
-  QR掲載・友だち集め
-  配信・分析・改善

## 💡 成功のコツ

-  友だち追加導線を必ず用意する
-  売り込みだけでなく役立つ情報も配信する
-  配信頻度を適切に保つ
-  分析を見て改善する



公式LINEは、導入そのものよりも『**設計と運用**』で成果が変わります。  
ホームページ、SNS、チラシ、予約フォームと組み合わせて活かす提案が重要です。





050-3635-0101

平日/ 10時~18時  
(操縦中は電話に出られません)



mail@sorairo.blue

営業時間内に順次ご対応

LINE公式アカウントの構築は「そらいろWEB」へ。

初期制作（最低限）から実運用可能な標準タイプ。更に、業種に応じたカスタマイズも対応。各種API連携など、大手企業向けと同等レベルのフルバージョンも可能です。



そらいろWEB



WIZ空撮調査

