

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



1 情報配信

メッセージを効率的に届けて、お知らせや情報をしっかり伝える



メッセージ
配信



セグメント
配信



ステップ
配信



あいさつ
メッセージ



2 顧客対応

チャットでのやり取りや自動応答で、スムーズな顧客対応を実現



チャット



応答
メッセージ



問い合わせ
一次対応



3 販促

クーポンやメニューで来店・購入を促進し、リピーター育成につなげる



リッチ
メニュー



クーポン



ショップ
カード



リッチ
メッセージ



カードタイプ
メッセージ



4 友だち集め

さまざまな導線で友だちを増やし、アカウントの成長を加速



QRコード



友だち追加
URL



ボタン



店頭POP



広告連携



5 顧客管理

友だち情報を整理・活用して、最適なコミュニケーションを実現



タグ



オーディエンス



配信対象の
絞り込み



6 分析・外部連携

データを分析し、外部サービスと連携してビジネスの成果を最大化



分析機能



Messaging API



CRM・予約・
EC・Web連携



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
LINE 友だち追加



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



アクセス

クーポン



ショップカード

予約する



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

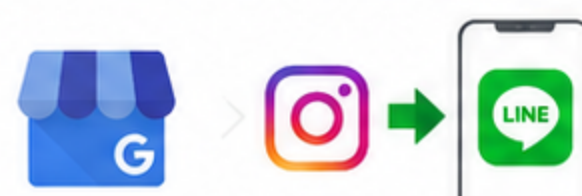
導入効果が
出やすい連携例



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

¥ 料金プラン (公式情報ベース)

※LINEヤフーへの支払いです (構築費用は別)

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 0 円	月額 5,000 円	月額 15,000 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

- 公式LINE構築サービス -

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

構築代行費用はお問い合わせください

💡 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。



構築費用はいくら？ 実際の相場感を調査

2026年6月時点の実勢を整理



最低限の立ち上げ

ご予算に合わせて構築します

基本構築



初期設定代行

80,000円～150,000円

補足:認証アカウント申請代行あり

オプション



リッチメニュー制作

50,000円～100,000円

デザイン・設定数により変動します。

補足:掲載料金が別の事例もあり



標準構築・オプション

機能を整えて成果につなげたい方向け

標準構築



初期設定＋プロフィール＋あいさつ＋LINE自動応答
＋リッチメニュー

200,000円～300,000円

オプション



オプション設定（ポイントカード・
会員カード・自動応答・セグメン
ト配信の一部設定を含む）

※一定のカスタマイズ・調整に対応

業種に合わせた
デザインで制作

100,000円

オプション



予約機能・問い合わせ導線の設計構築

※一部のAPI接続にも対応

100,000円

オプション



LステップやL Message（エルメ）などの拡張サービス対応
※外部サービスへの接続、設定、デザインなどの代行

150,000円～300,000円



丸投げ・運用代行

まるごと任せて成果を出したい方向け



運用代行（月額）

丸投げの場合 150,000円～

丸投げ＋マーケティング＋
運用支援付き 250,000円～

定期的なメッセージ送信対応

50,000円～

※内容・月間配信数により変動

有人サポートの対応

※内容により変動 100,000円～



依頼前に決めること

✓ 何をゴールにするか（集客・追客など）

✓ 誰がチャット対応（返信）するか、
専従の従業員はいるか

✓ 使いたい機能（クーポン・カード・予約など）

✓ 画像（素材）やメッセージ（文章）誰が用意するか



価格は掲載時点の参考。外部拡張ツールや運用範囲により変動。

LINE及びLINE公式アカウントは、LINEヤフー株式会社の登録商標です。Lステップはソーシャルデータバンク株式会社（旧: 株式会社Maneq）の登録商標です。L Message（エルメ）は株式会社ミシヨナの登録商標です。



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

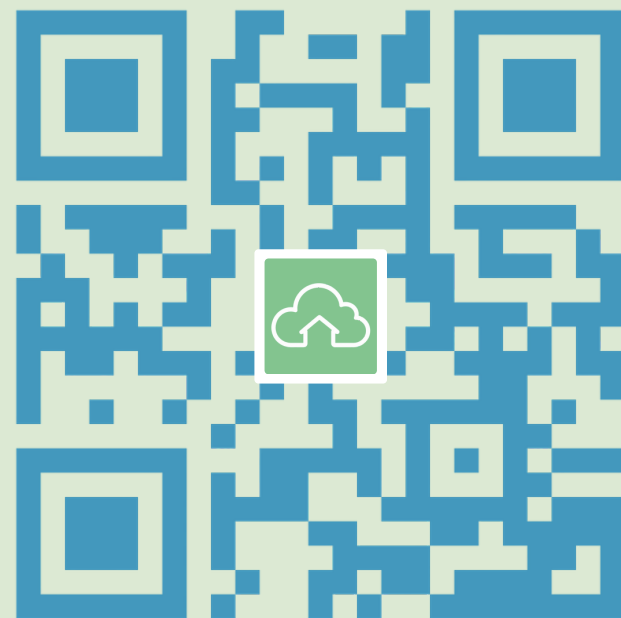
LINE公式アカウントの構築 は「そらいろWEB」へ

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

