



今日からはじめる

# LINE公式アカウントの 友だち集め



# 目次

## 「友だち」を正しく理解しよう

友だちを集める理由は？	02
友だち集めの手順	03
友だちの目標人数は？	04

## まずは準備から始めよう

効率的に友だちを集められる！認証済アカウント	05
友だちを集めるために設定したい機能	06
ユーザーが友だち追加するメリットを考えよう	07

## さっそく実践してみよう

「店頭」での友だちの集め方①	08
「店頭」での友だちの集め方②	09
「オンライン」での友だちの集め方	10
「友だち追加広告」を活用した集め方	11
事例からひも解く友だちの集め方	12

## 慣れてきたら活用してみよう

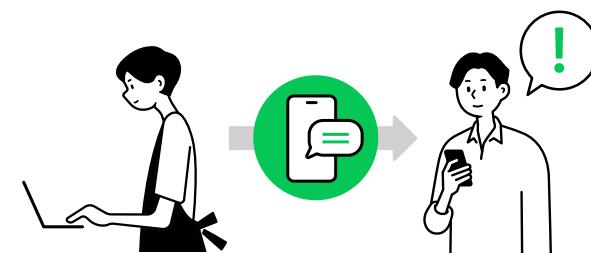
友だちが増えたら考えたい、料金プランの選び方	13
運用に役立つコンテンツの紹介	14

# 友だちを集める理由は？

LINE公式アカウントを登録(追加)してくれたユーザーを「友だち」と呼びます。友だちに対して何ができるのか、友だちを増やすことによるメリットを紹介します。



## LINE上で情報を直接届けられる



ユーザーが日常的に利用しているLINEで情報を届けることで、予約や購入、来店など、ユーザーのアクションを促すことができます。

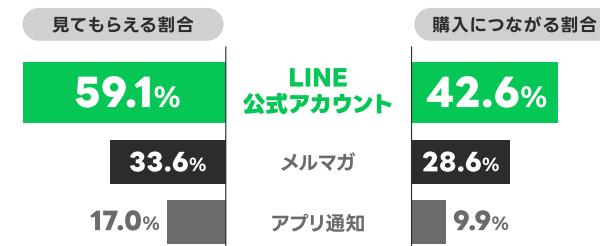
## 1対1のコミュニケーションが可能



家族や友人とLINEでやり取りするのと同じ感覚で気軽にコミュニケーションができます。継続的なコミュニケーションによって、お店や企業をより身近に感じやすくなります。



## 配信効果が上がりやすい！



※LINE公式アカウントに関するエンドユーザー向け調査 2021年7月21日～22日

LINE公式アカウントの開封率はメルマガやアプリ通知より高く、その後のアクションにもつながりやすいという傾向があります。

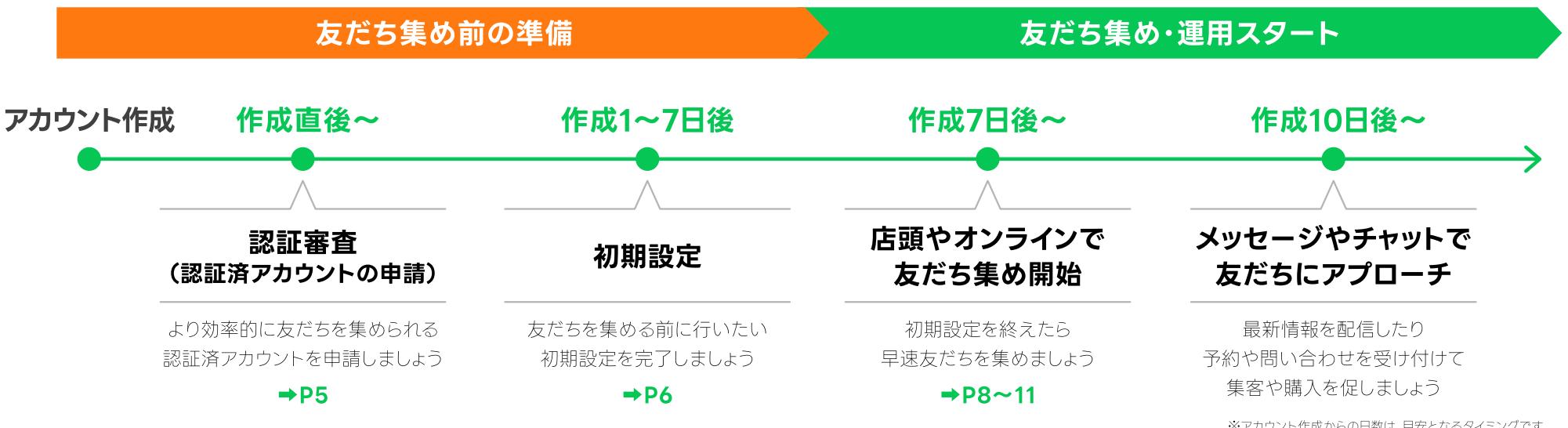
## 売り上げや集客につながりやすい！



友だちの数が増えれば増えるほど、情報配信によって期待できる売り上げや集客効果も増えていきます。

# 友だち集めの手順

友だちを増やすためには、何をすればいいのか。アカウント作成からの流れとともに紹介します。



## POINT

### 目安となる友だちの人数は？

友だちの目標人数を決めましょう。  
目標を設定することで、いつまでにどのような取り組みをするか検討したり、振り返りをしやすくなります。

#### 【例】

- まずは分析データを確認できる20人、クリアしたら50人を目指そう
- メッセージ配信効果を高めたいから、半年以内に100人集めよう



### 友だち集めは最初だけでいい？

運用効果を高めるために、友だちは継続的に集める必要があります。  
以下の方法を参考に、友だちを集めてみましょう。

#### 【シチュエーション別の友だちの集め方】

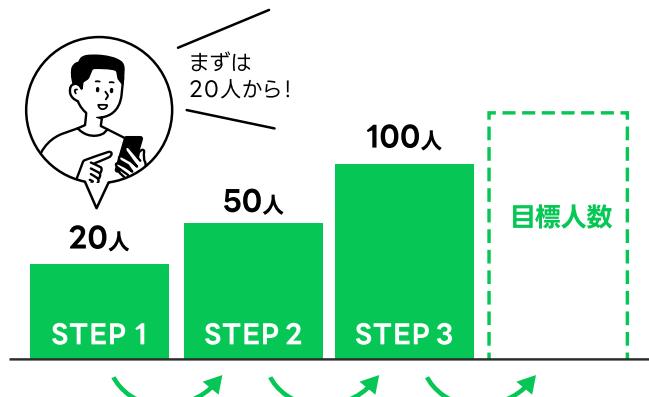
- 店頭で集める方法は、P8、9へ
- オンラインで集める方法は、P10へ
- 友だち追加広告で集める方法は、P11へ



# 友だちの目標人数は？

友だちを集める前に、目標とする人数を決めましょう。目標人数の検討に役立つ考え方を紹介します。

メッセージ配信やクーポン、リッチメニューの分析画面で数値を確認するには、ターゲットリーチ※が20人必要になります。アカウント作成後は20人を目指しましょう。



配信効果を高めるためには、より多くの友だちを集めることが重要です。20人を集められたら50人、次は100人と、継続して友だちを集めていきましょう。

## 目標となる友だち数を決めよう

※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数です。LINEやその他のLINEサービスの利用頻度が高く、属性の高精度な推定が可能な友だちが含まれます。

## POINT

### 友だち数に応じた想定売上や目標売上から算出する友だち数

店舗で運用している場合、メッセージ配信経由の来店率、平均客単価などの数値を用いて、売り上げや、友だち数を算出することが可能です。

#### パターン1 友だち数から想定売上を算出

友だち数とメッセージ配信経由の来店率から、来店人数を算出します。

例 友だち数が400人、メッセージ配信経由の来店率が3%の場合

$$\text{友だち数 } 400 \text{ 人} \times \text{来店率 } 3\% = \text{来店人数 } 12 \text{ 人}$$

次に、算出した来店人数と平均客単価をもとに、メッセージ配信経由の想定売上を算出します。

例 来店人数が12人、平均客単価が2,000円の場合

$$\text{来店人数 } 12 \text{ 人} \times \text{平均客単価 } 2,000 \text{ 円} = \text{想定売上 } 24,000 \text{ 円}$$

#### パターン2 目標売上から必要な友だち数を算出

例 1回のメッセージ配信経由の目標売上が60,000円に対し、メッセージ配信経由の来店率が3%、平均客単価が2,000円、平均来店組人数が2人の場合

$$\frac{\text{メッセージ配信経由の売上目標 } 60,000 \text{ 円}}{\text{来店率 } 3\% \times \text{平均客単価 } 2,000 \text{ 円} \times \text{平均来店組人数 } 2 \text{ 人}} = \text{友だち数 } 500 \text{ 人}$$



簡単に売り上げを算出できる  
「LINE公式アカウント  
売上シミュレーター」は  
P13で紹介！

# 効率的に友だちを集められる！認証済アカウント

認証済アカウントは、LINEヤフーの所定の審査を通過することで取得できるアカウントです。

友だち集めにおける取得のメリットを紹介します。より多くの友だちを効率的に集めたい場合は、ぜひ取得しましょう。

## 認証済アカウントだからできる友だち集め

### ユーザーに見つけてもらいやすくなる



LINEアプリの  
検索結果に表示



LINEの関連サービスに  
クーポンが表示



「友だち追加広告」の  
利用

### 店頭での友だち集めの幅が広がる

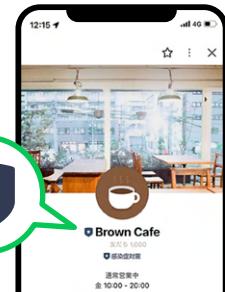


キャラクターデザインの販促ポスターのダウンロード  
※未認証アカウントは、右側のキャラクターなしのデザインに限定されます。



有償ノベルティの購入

青いバッジが  
認証済アカウントの  
目印！



申請方法は  
こちら



### POINT

### 認証済アカウントの 審査はどのくらいかかる？

審査には5~10営業日ほどかかります。審査通過前でも「未認証アカウント」として運用ができるので、審査結果を待ちながら初期設定や友だち集めの準備を進めましょう。

### 認証済アカウントの そのほかのメリットは？

未認証アカウントの場合は支払い方法がクレジットカード決済のみになりますが、認証済アカウントはクレジットカードのほか、請求書決済も選択できるようになります。

# 友だちを集める前に設定したい機能

LINE公式アカウントの作成後、友だちを集める前に設定したい機能を紹介します。

## プロフィール

友だち追加時に表示されるページで、基本情報やクーポン、SNSへの導線などさまざまな情報を掲載できます。**Webサイトのトップページに近い役割を担い、LINE公式アカウントの第一印象を左右する**ため、設定する情報を充実させましょう。



設定方法は  
こちら



## あいさつメッセージ

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配信されるメッセージです。**友だち追加後すぐに配信されるため、読まれる可能性も高い傾向にあります。**LINE公式アカウントの紹介や友だち追加特典としてクーポンを配布しましょう。



設定方法は  
こちら



## リッチメニュー

トーク画面下に固定表示されるメニュー機能です。**ユーザーがトーク画面を開いたびに表示されるため、掲載されている情報が目に留りやすくなります。**特に届けたい情報やよくある質問、クーポンなどを掲載して利用を促しましょう。



設定方法は  
こちら



# ユーザーが友だち追加するメリットを考えよう

実際に友だちを集める前に、ユーザーにどんなメリットがあるのかを考えることも重要です。

## なぜメリットを考える必要があるの？

以下の表は、「あなたが感じる、企業や店舗のLINE公式アカウントからメッセージを受け取ることの良さについて」という質問に対する、ユーザーの回答結果の抜粋です。ユーザーは「友だちになったことで得られるメリット」を期待していることが分かります。

- アンケート結果
- |    |                                   |
|----|-----------------------------------|
| 1位 | 最新情報、新製品、期間限定のキャンペーンなどの情報を見落としにくい |
| 2位 | 自分に適した情報やクーポンなどが受け取れる             |
| 3位 | 普段は見落としていたり気づかない案内や情報が受け取れる       |
| 4位 | これまで知らなかった新しい発見や情報がある             |

LINEヤフー社調べ ※携帯電話に関するアンケート(総サンプル数 n=2,060) Q.あなたが感じる、企業や店舗の「LINE公式アカウント」からメッセージを受け取ることの良さについて、あてはまるものをお選び下さい。(回答はとても感じる、やや感じる、あまりそう感じない、まったくそう感じない)から選択

つまり、「どんなメリットが得られるか」を理解してもらうことで、友だち追加をしてもらいやすく、その後のブロック防止につながります。

## メリットの考え方

### 店頭の場合

その場で使えるクーポンや、来店時にポイントがたまるショップカードなど、インセンティブや割引などの  
お得感を訴求しましょう。

自店で提供できるサービスの中から、無理のない設定をすることで、  
継続して友だちを集めやすくなります。



### POINT

受け取れる特典やメリットをノベルティやポスター、チラシに記載したり、注文・会計時にメリットを伝えながら案内しましょう

### オンラインの場合

友だち限定で受け取ることができる先行情報やクーポンなど、他のSNSやメールマガジンとの違いを明確にしましょう。  
LINE公式アカウントの限定感を出すことで、友だち追加を促しやすくなります。



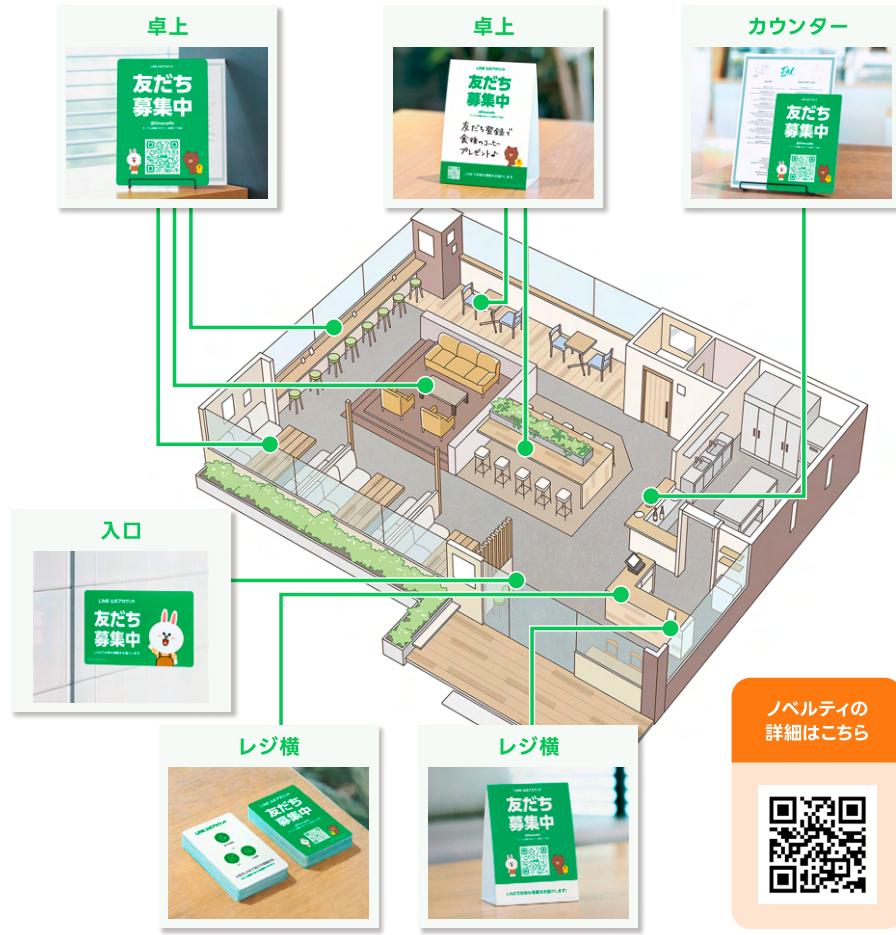
### POINT

診断コンテンツやランキングなど、ユーザーの興味を引く内容やLINE公式アカウントから受け取れる情報を案内しましょう

# 「店頭」での友だちの集め方①

実店舗がある場合、友だちを増やすために最も効果的な方法は、「店頭での声掛け」や「店頭掲示物による告知」です。接客時や会計時にメリットを訴求しながら、友だち追加を案内しましょう。

## 販促用ポスターやPOPの設置例とQRコードの活用



## 「友だち追加用QRコード」の活用

店頭ポスターなどにQRコードを載せるのも効果的です。



※未認証アカウントがダウンロードできる販促用ポスターは、右側のキャラクターなしのデザインに限定されます。



# 「店頭」での友だちの集め方②

店頭で使える声掛けフレーズを紹介します。アレンジしながら友だち追加を案内してみましょう。

## 声掛けの基本フレーズ

### 案内時



キャンペーンなどのお得な情報を定期的に配信しています。  
**LINE限定でお届けしている案内**もあるので、ぜひ友だち追加をお願いします。

## 飲食店編

### 接客中



商品のお手入れ方法など、お困りのことがあれば、  
**LINEでいつでもご相談ください!**  
こちらの名刺にあるQRコードから登録できます。

友だち追加いただくと、1杯目のドリンクが**無料になるクーポンを配布中**です。こちらのQRコードからご登録ください。

## 美容室編

### 会計時



LINE公式アカウントを友だち追加していただくと、次回来店時に使えるクーポンがすぐに受け取れます。  
いかがですか？

LINE公式アカウントの友だち追加はお済みですか？  
**特典として食後にデザートをプレゼント**していますので、ぜひご登録ください！

ご案内までの間にLINE公式アカウントの友だち追加をお願いしています。  
**LINE限定クーポンをお配りしている**ので、ご確認ください。

次回の予約やヘアケアの相談を、LINEで承っています。  
私からお返事しますので、よろしければ友だち追加をお願いします。

LINE公式アカウントを友だち追加していただくと、**本日のお会計から使える「100円OFFクーポン」を配布中**です。  
ご登録いかがですか？

お店のLINE公式アカウントができました！**来店ごとにポイントがつき**、5ポイント貯まるごとに1,000円オフになります。追加しませんか？

# 「オンライン」での友だちの集め方

Webサイト上やSNS、メールなどでLINE公式アカウントの案内をしましょう。以下のような方法で友だち追加を促すことができます。

## 友だち追加ボタン

ボタンをタップまたはクリックすると、LINE公式アカウントの友だち追加画面に遷移します。Webサイトやブログの目立つ位置のほか、設置できる場合はメールマガジン内にボタンを設置して、来訪ユーザーに友だち追加を促しましょう。



## 友だち追加URL・ 友だち追加QRコード

QRコードをスキャンすることで、友だち追加ができます。SNSやメールマガジンで「友だち追加ボタン」が設置できないケースでは、「友だち追加URL」や「友だち追加QRコード」の記載がおすすめです。



友だち追加ボタンや  
URL・QRコードの  
発行方法はこちら



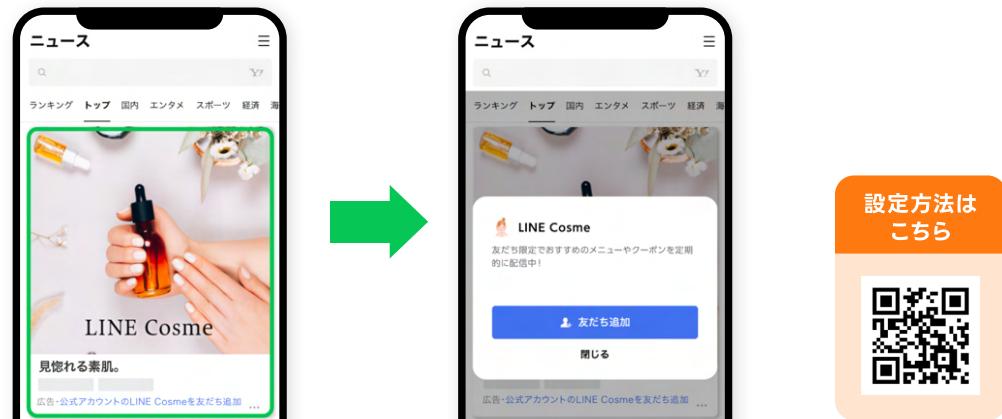
# 「友だち追加広告」を活用した集め方

LINE広告の機能を活用して効率的に友だちを集められる「友だち追加広告」について紹介します。

友だち追加広告は認証済アカウントのWeb版管理画面からご利用いただけます。

## 「友だち追加広告」とは？

「友だち追加広告」とは、LINEアプリ内に友だち追加を促す広告が  
出稿できる機能です。これまでリーチができなかった新規ユーザーにアプローチするための広告出稿を、低予算から始めることができます。



## 「友だち追加広告」のメリット

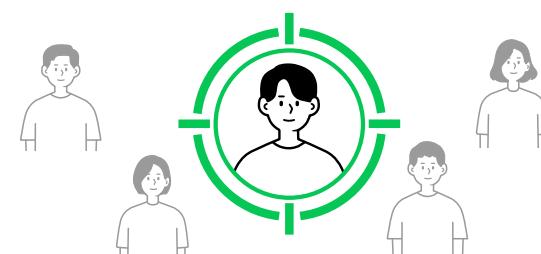
### 低予算から出稿できる

「友だち追加広告」は、友だち追加ごとに広告費用が課金されるシステムです。1万円から出稿可能なため、**目標の友だち数に合わせて低予算から柔軟な運用ができます**。



### 新規の「見込み客」が獲得できる

ターゲティング機能によって、サービスや店舗のターゲットに合ったユーザーにアプローチできます。**広告をクリックして友だち追加するユーザーは、サービスや店舗に興味がある「見込み客」と考えられます**。



### 広告画像を簡単に作成できる

手元で用意した画像をアップロードするほかに、LINE Creative Lab(巻末参照)でクリエイティブを作成できます。**多様なテンプレートも提供しているため、画像を簡単に作成できます**。



さっそく実践してみよう

# 事例からひも解く友だちの集め方

友だち集めに成功している企業・店舗の事例を参考に、友だちを集めてみましょう。

## 丁寧な案内でLINE経由の予約数が増加

Hair Salon HOME

美容室 店頭施策・オンライン施策

福岡県久留米市の美容室「Hair Salon HOME」は、二回目以降の予約をLINE公式アカウントに集約するため、来店時に友だち追加を促しています。席や待合室などの店頭にPOPを設置し、接客時や会計時にスタッフが案内。またWebサイトやSNSでも「予約ボタン」を設置して誘導した結果、LINE経由の予約が増加しています。



## 店内告知とクーポン配布で友だち数8,000人突破

エンド商事株式会社

流通・小売 店頭施策

業務用スーパーを展開するエンド商事株式会社は、店舗の床や壁、レジ前など、来店したユーザーの目線を意識してPOPやポスターを配置し、従業員が声をかけて友だち追加を促しました。さらに各メーカーからの協賛商品を使ったキャンペーンを実施してクーポンを配布したところ、大きな効果が得られました。



## 友だち追加時にインセンティブを付与して友だちを獲得

SUZU CAFE

飲食 店頭施策

カフェチェーン「SUZU CAFE」では、LINE公式アカウントを友だち追加したユーザーに、その日から使える「チーズケーキ」の無料クーポンを贈呈。単なるディスカウントではなく、カフェの主力メニューを楽しんでもらうことで、店舗のファン化につなげています。



## サイト上での案内や広告を活用し、友だち数が1,000人超

有限会社ラディック(パーティーフォト)

写真サービス オンライン施策 友だち追加広告

有限会社ラディックが運営するプロのカメラマンに撮影を依頼できるWebサイト「パーティーフォト」では、Webサイトの至るところに友だち追加ボタンを設置。さらに友だち追加広告も活用することで、友だち数を1,000人以上増やしました。



## 友だち追加広告で年間9,000人の友だち増加

白瀧酒造株式会社

製造・販売 友だち追加広告

清酒の製造・販売を行う白瀧酒造株式会社は、友だち追加広告を活用して約1年で9,000人の友だちを集めました。月3~5万円の予算枠で友だち獲得単価は平均60円台と、高い費用対効果を実感しています。



## 友だち追加広告を活用して新規ユーザーを獲得

株式会社UZUZ

人材紹介 友だち追加広告

20代の転職支援を行う株式会社UZUZは、友だち追加広告を活用してLINE上での無料相談を訴求。試験的に1週間出稿した結果、友だち獲得単価およそ300円で、面談までつながった友だちを約10名集めることができました。



※紹介している数値や画像などの情報はすべて取材時点のものです。※実績は取材先調べによる数値です。

# 友だちが増えたら考えたい、料金プランの選び方

LINE公式アカウントには全部で3つの料金プランがあります。友だちを集めるうえで、どのプランを利用するかの検討も重要です。

## 料金プランの種類と費用の仕組み

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無料通数が定められています。スタンダードプランのみ追加メッセージが可能です。どのプランでも利用できる機能に差はありません。

集客や販促目的のメッセージ配信なら こちらがおすすめ		
月額固定費	コミュニケーションプラン 0円	ライトプラン 5,000円
無料メッセージ通数	200通/月 不可	5,000通/月 不可
追加メッセージ料金		スタンダードプラン 15,000円 30,000通/月 ~3円/通

※料金プランはアカウント作成後にアップグレード、ダウングレードが可能です。

運用効果を売上で試算!

LINE公式アカウント  
売上シミュレーター

友だち数や月間のメッセージ配信数など、5つの項目を入力するだけで、**月間の売上金額やおすすめの料金プラン**を簡単に算出できます。

LINE公式アカウント 売上シミュレーター

## 友だち数から考えるプラン変更のタイミング

コミュニケーションプランが無料でメッセージを配信できるのは1ヶ月に200通までです。週に1回の配信(月4回)を行う場合、無料でメッセージを配信できるターゲットリーチ※は50人になります。そのため、**LINE公式アカウントのターゲットリーチが50人を超えたタイミングで一度有料プランへの移行を検討してみましょう。**

### コミュニケーションプランの場合



※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。  
LINEやその他のLINEサービスの利用頻度が高く、属性の高精度な推定が可能な友だちが含まれます。



# 運用に役立つコンテンツの紹介

友だち集めをはじめ、日々の運用に役立つコンテンツを紹介します。

## LINEキャンパス



LINEが提供する法人向けサービス「LINE公式アカウント」と「LINE広告」に関する知識が学べる総合学習プラットフォームです。目的やレベルに合わせた学習コンテンツが無料で受講できるほか、認定資格「LINE Green Badge」を取得することができます。

[https://campus.line.biz/  
line-official-account](https://campus.line.biz/line-official-account)



## LINE公式アカウント オンラインマニュアル



LINE公式アカウントの運用でお困りの際は、オンラインマニュアルを確認してみましょう。各機能の設定方法や友だち追加ガイドの使い方など具体的に紹介しているため、実際の管理画面と照らし合わせて確認できます。

[https://www.lycbiz.com/  
jp/manual/Official  
AccountManager/](https://www.lycbiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/)



## LINE Creative Lab



ビジネス用クリエイティブツール「LINE Creative Lab」を活用することで、友だち追加広告で使用するバナーを無料で作成することができます。また「Adobe Express」との連携により、リッチメッセージやリッチメニューも簡単に作成できるようになりました。

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

※ PC環境ならびに最新版のGoogle Chromeでのご利用を推奨します。