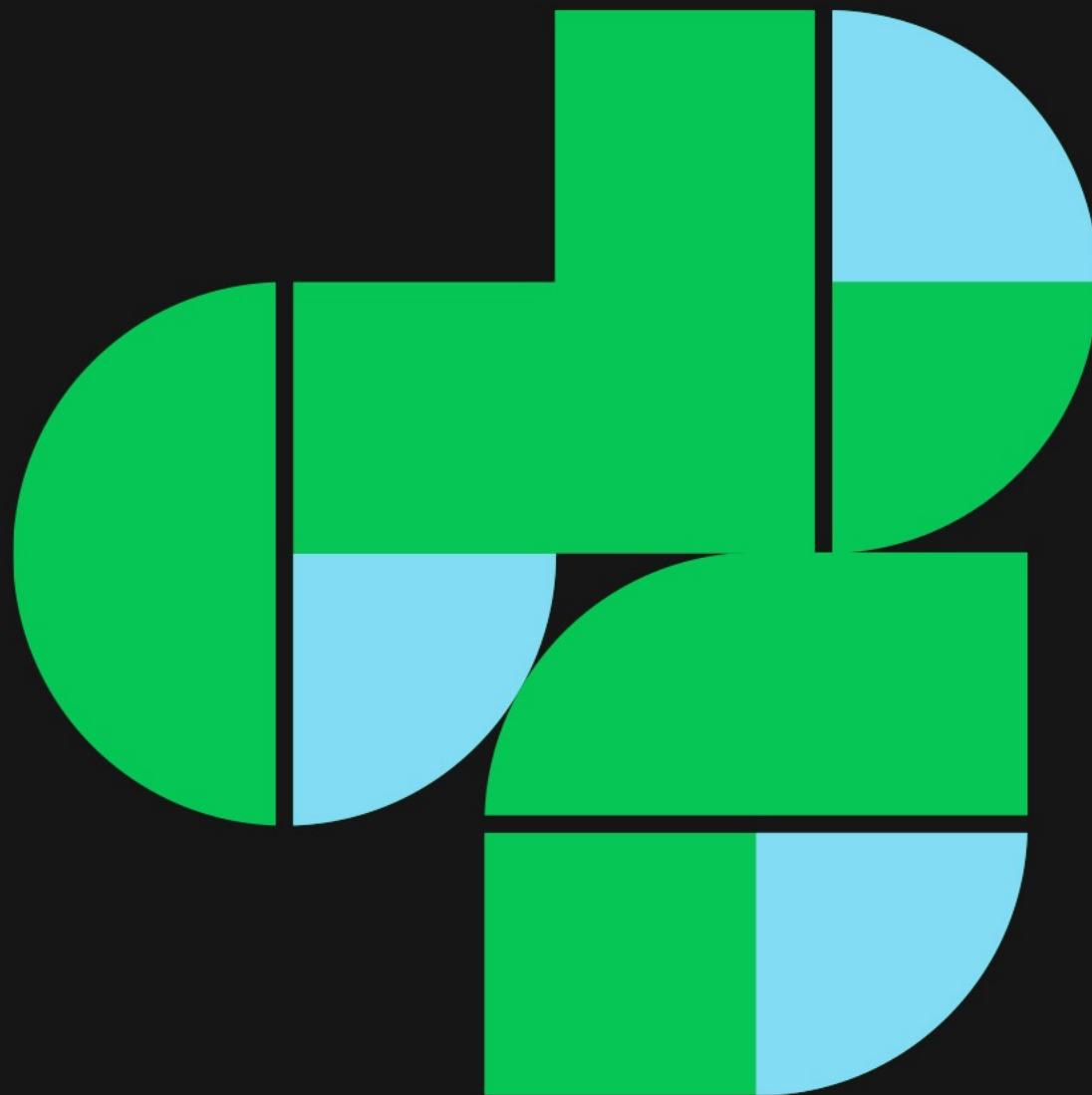
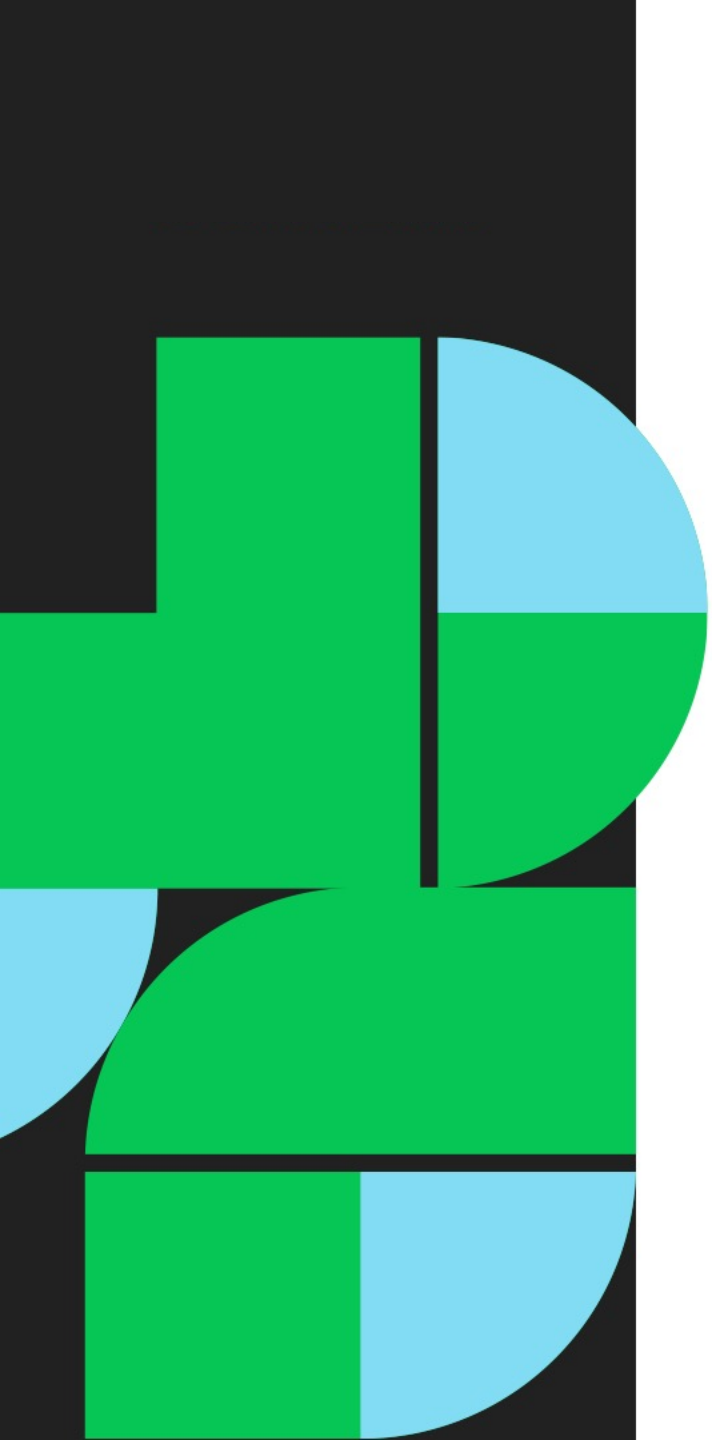


LINE Biz - Solutions

【醫療業】 加好友廣告密技

LINE | 圭話行銷





越做越輕鬆的行銷方式

先問幾個問題

1. 你如何讓附近的人知道有你這家診所？
2. 上週來消費過的顧客，如何叫他再來
3. 出了新活動新服務，如何讓附近的人知道
4. 你知道客人平均的客單價與消費週期嗎？

醫療業鐵粉養成的小訣竅

諮詢 保健 好朋友



LINE 加好友廣告
找到新好友
(地區範圍x興趣)



圖文選單
提醒加預約好簡單



LINE Call 與標籤
讓你維繫客戶更
輕鬆

01

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 目標客群怎麼選？

鎖定地區，生活圈一把抓

目標對象地區

請選擇指定方法。



輸入地區名稱
可指定「台北市」或「內湖區」等特定地區。



設定半徑範圍
可指定以特定地點（店家等）為中心的半徑範圍。

廣告資源
不浪費

指定地點，半徑範圍3~50公里任你選

台灣台北市大安區忠孝東路E 10 km 設定

台灣台北市大安區忠孝東路四段 醫美診所

台灣桃園市桃園區中正路星和診所 桃園醫美

台灣高雄市前鎮區中山二路萊波亞美醫診所Lipo...

台灣新竹市東區關新東路新竹醫美診所。關之美...

台灣桃園市中壢區中山路崇尚國際醫美診所
未設定



可直接輸入你的店點
地址，設定從店點開
始的指定範圍！
不用走出門發傳單，
也能網羅附近的
潛在顧客。

01

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 目標客群怎麼選？

多種可選興趣，找到對的人

興趣

搜尋興趣

☐ 健康與健身

☐ 汽車

☐ 書籍與漫畫

☐ 飲食

☒ 美容與化妝品

取消 套用

混合應用，客群更精準

性別 ☐ 全部 ☐ 男性 ☒ 女性

年齡 25 ~ 44

地區 台北市

提供特定診療項目的業者，可再針對您的客群做興趣、或性別年齡的鎖定



初次使用CPF廣告建議受眾
可抓50萬-200萬人之間

01

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 預算怎麼下？

單日最低預算100元，總預算最低500元，1元可觸及10人以上唷！

單日預算 ②

NT\$ 300



總預算 ②

NT\$ 50,000

☒ 設定為系統上限額

☐ 手動設定上限額

每日成果估計值 ②

觸及人數

4,537~14,065

加入好友人數

3~10

投放LINE加好友廣告能讓你的品牌廣泛曝光給潛在顧客，且廣告僅在實際帶入好友時才收費。

02

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 預算怎麼下？

預算經驗分享

- 建議日預算至少在500元以上
- 預算有限的商家，總預算可以先以5,000元試走，預算若過低會較不利系統優化學習。若有較多的數字累積，能幫助系統更快地學習，幫您以最佳的成本獲取好友。
- 達到好友需求數可隨時暫停廣告，無論曝光量多大都不會有廣告花費，實際帶入好友才有花費

單日預算 ②

NT\$ 300

總預算 ②

NT\$ 50,000

☒ 設定為系統上限額

☐ 手動設定上限額

每日成果估計值 ②

觸及人數

4,537~14,065

加入好友人數

3~10



02

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 預算怎麼下？

進階設定：每位好友預算上限

✓ 進階設定

每位好友預算上限

☒ 不設定（建議）[?]

☐ 設定 [?]

第一次投放者建議

建議第一次投放可以不設定，這樣可以讓廣告更好地被曝光，讓系統有更多數據可優化學習，如果一開始就設定上限，可能會導致廣告無法順利完整投放。

多次投放經驗者

再有投放經驗後，你可以抓出即時競價下，大約的單位好友價格，此時，你還可以試著自行設定出價上限，進一步優化好友取得成本。手動出價最低設定為16元。

✧ 醫療業的客戶，因為有固定消費週期，可從一個新客的終身價值，換算可接受的新好友成本。

03

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 廣告創意怎麼做？

廣告創意建議

- 確認圖與文清晰可見。
- 文字不用太多，因為有些廣告出現的地方會略小，可以參考圖片預覽來看是否清楚。右圖為預覽示意。
- 如果沒有美工製作素材，可以使用LINE Creative Lab的模板快速製作「吸睛的素材」，選擇醫療業範本，讓你更快做出素材。LINE Creative Lab操作步驟請見後續頁面介紹



僅可上傳5MB以下的圖片 (JPG、JPEG、PNG格式)
建議尺寸：1080px x 1080px (正方形) / 1200px x 628px (長方形)

LINE OA CPF廣告的
圖片尺寸
正方形：1080px x 1080px
長方形：1200px x 628px

03

加好友廣告醫療業找好友小訣竅

廣告創意怎麼做？文案建議

- 標題不可超過20字，重要的點放在前14字
- 標題傳達清楚，像是《加好友測你的健康大數據》標題最好可以吸睛引人停留
- 可以用限定特惠、口感、情感、金句、承諾、問句、挑戰等等方式來吸引人。

標題

輸入帳號的概要

0/20

文字說明

輸入帳號的特點

0/75

範例

痛點吸引：《健康管家在線中，立即享健康諮詢》

問號語氣：《季節變化不舒服?健康管家諮詢中》

免費誘因：《免費解析健康密碼，測你的健康大數據》

情感訴求：《只有身體陪你走過一輩子，OO陪你關心》

金句名言：《愛自己就是給家人最好的禮物》

金句重疊：《投資有賺有賠 投資身體穩賺不賠》

03

加好友廣告醫療業找好友小訣竅

廣告創意怎麼做？文案建議

- 文字說明不超過75字
- 清楚說明加入好友的優惠或能享有的服務，加強受眾立即行動的誘因
- 詳細說明特色，讓消費者更清楚要做下一步的原因，像是要行動的原因、誰需要、什麼情境要用等等
- 如店鋪有地域限制，文案要能讓消費者清楚識別相關地區資訊

標題

輸入帳號的概要

0/20

文字說明

輸入帳號的特點

0/75

範例

身體狀況不是憑感覺，給你全面支援！立即解析你的狀態，獲取健康大數據。你來詢問，健管師親自回覆，給你專業建議。享受生活健康知識，專屬醫護團隊親自回覆，守護您！

03

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 廣告創意怎麼做？素材建議

醫療業圖片素材秘訣

1. **資訊內容**：專業相關資訊，掃除盲點，用簡單的方式說明，可以以文字、懶人包、影片方式呈現，成效會更好。
2. **時事議題**：針對時事，如24節氣、近期爆紅議題，如與自身專業有關，可進行跟風，可以讓消費者更容易看見。
3. **顧客故事**：將顧客故事重新包裝，匿名化寫出，如小孩子去看牙醫原先都怎樣，醫生做了哪些事情讓小孩願意看牙醫。



03

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 廣告創意怎麼做？避雷提醒

廣告素材「避雷提醒」

- 圖片中不要涵蓋太多元素，並且要留意在行動裝置上螢幕瀏覽的體驗，讓消費者在瀏覽過程可以快速抓住重點。
- 廣告素材要確認誰會在哪邊看見，看到後會想要行動，舉例正式上線新服務，這跟消費者較無直接關係，可改為 免費線上建管師諮詢，限量測試中。

NG

官方帳號正式上線!!

○○○○○○官方帳號

每月吃到飽活動開跑

提供區域限定資訊

最受歡迎的線上商店正式開幕!

溝通對象不明確，且沒有呈現加入好友可以獲得的價值。

NG



元素過多，導致消費者無法第一時間抓著重點

03

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 廣告創意怎麼做？用LINE Creative Lab製圖

在後台設定廣告創意的地方，點選「選擇圖片」並選擇「LINE Creative Lab」的頁籤，即有多產業、多種情境適用的素材範本可做使用

步驟3：設定廣告創意

請設定符合官方帳號特色的標題、文字說明與圖片。

若要在圖片上添加文字，請斟酌避免使用過多字數。[關於廣告創意的說明與範例請見此處。](#)

標題

輸入帳號的概要

0/20

文字說明

輸入帳號的特點

0/75

圖片

比例 正方形 ▾

選擇圖片

建立圖片

僅可上傳5MB以下的圖片（JPG、JPEG、PNG格式）

建議尺寸：1080px × 1080px（正方形） / 1200px × 628px（長方形）



[點此觀看操作教學影片](#)

選擇圖片

上傳

LINE Creative Lab

重新載入



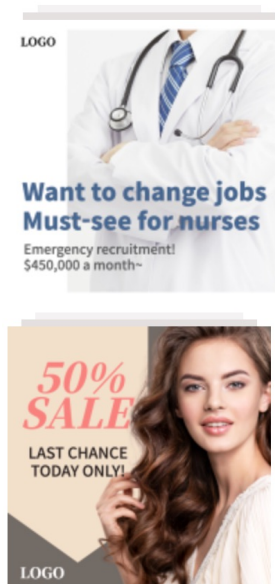
透過LINE Creative Lab建立高品質的廣告創意吧！

開啟LINE Creative Lab

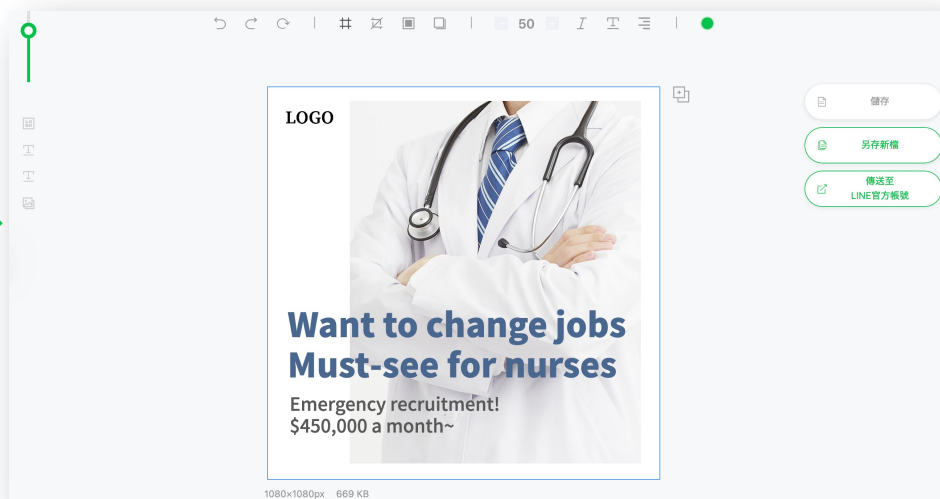
03

加好友廣告醫療業找好友小訣竅 廣告創意怎麼做？用LINE Creative Lab製圖

1 選擇您喜歡的範本



2 您可自由調整文字、Logo和圖片



3 完成後可儲存檔案，或直接將素材傳至官方帳號



[點此觀看操作教學影片](#)

加好友廣告



恭喜你投放完成

當你做完以上，即可按下一步，就可以申請審核，
期待廣告開始投放，就可以準備歡迎新朋友了。



04

官方帳號經營醫療業吸引人的歡迎訊息

歡迎訊息小訣竅

使用LINE加好友廣告帶入新客後，當新朋友加入官方帳號時，首先會看到帳號的歡迎訊息

好的歡迎訊息可以降低封鎖率，建議你可以參考以下方式撰寫歡迎訊息。

- 1.我是誰
- 2.有好處
- 3.給互動(建議加入抽獎券)



好的歡迎訊息會
搭配互動活動，
推薦做抽獎活動

04

官方帳號經營醫療業好友專屬優惠 優惠券設計小訣竅

好的歡迎訊息會搭配互動活動，推薦做抽獎券活動

很多人加入LINE之後，看到歡迎訊息都不知道該做什麼這時候給消費者一個抽獎，就可以有效大幅降低封鎖率。



互動抽獎小訣竅

- ✓ 針對加入帳號的新好友提供獨家優惠與諮詢服務，除了讓好友留下好的第一印象，更能促成好感，奠定與好友長期互動的基石
- ✓ 優惠券可直接設定新好友領取即用的優惠，例如憑券折價000；此外，更能開啟抽獎功能增加互動性，建議中獎機率可以設定高一點如99%，創造抽中禮物的好心情，好友也會更願意繼續與你互動下去。

進階設定

抽獎 ☐ 停用

☒ 啟用

中獎機率： 99 % ▾

中獎人數上限

☒ 不限次數

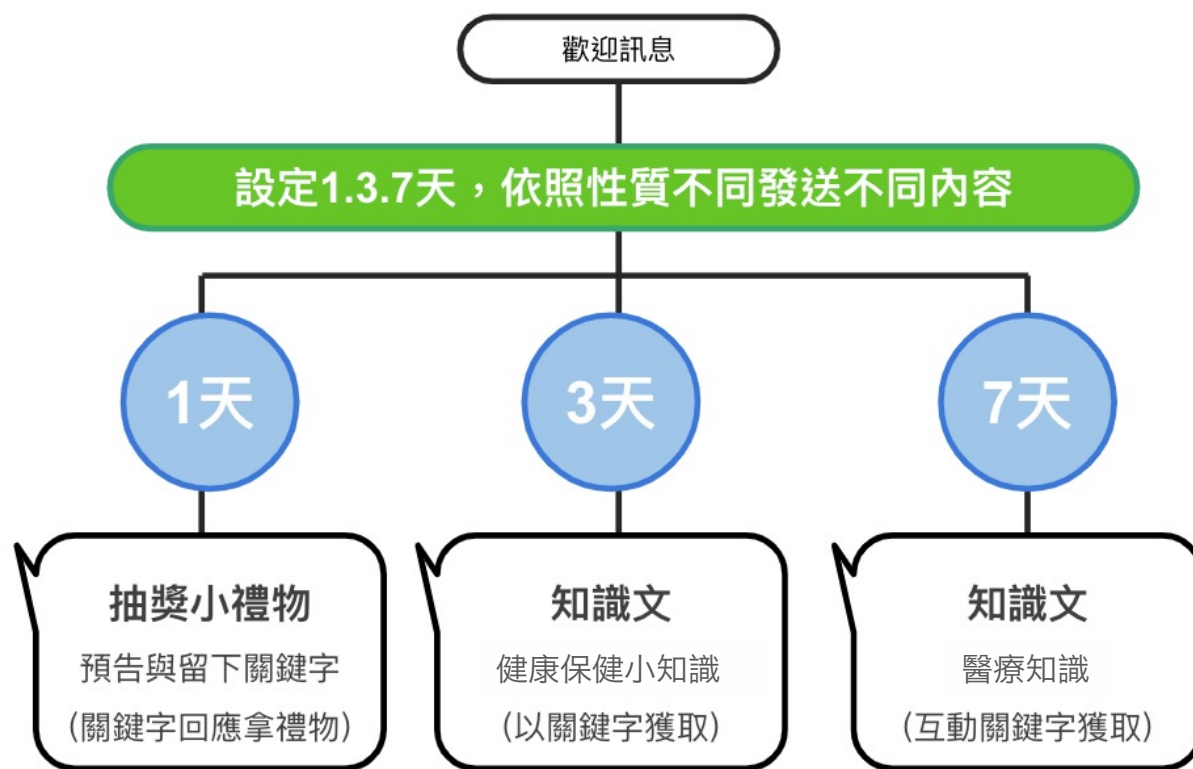
人 0/6

04

官方帳號經營醫療業新客互動自動化 漸進式訊息設計秘訣

除了基礎的歡迎訊息外，商家更可運用「漸進式訊息」的功能，自動化展開一系列與新好友的互動。

商家可依據您的產品特性以及消費週期，針對不同屬性的新好友，例如不同加入管道、天數、性別、地區等屬性，建立各自的自動化行銷腳本(即漸進式訊息)。建立完成後，官方帳號就會根據腳本，自動發送客制訊息給特定好友，做到精準的自動化行銷！



加入後一天

因不確定對方是否購買，以關懷型內容為主，可以使用抽獎小禮物的方式，讓好友願意持續與你互動。最後可以詢問對方想諮詢的問題，做客製化回覆。

加入後三天與七天

以消費者可能會想要的知識出發，可以持續提供顧客實用的健保知識，培養好友互動習慣，有助於提升好友與你的品牌黏著度。



[點此觀看操作教學影片](#)

05

官方帳號經營方便顧客找到所需服務 圖文選單小巧思

圖文選單小技巧

- ✓ 針對常被詢問的問題，可以做一個常見問題的選單，讓消費者可以快速知道答案。
- ✓ 推薦選單可以做
 - 「立即預約」
 - 「診療項目」
 - 「衛教資訊」
 - 「常見問題」



06

官方帳號經營多資訊/多作品清楚呈現 多頁訊息運用技巧

多頁訊息小技巧

- ✓ [【快速上手】多頁訊息操作設定教學與案例分享](#)
- ✓ 若您的診所提供多種醫療服務，您可以運用多頁訊息清楚呈現各種服務資訊，並搭配1:1聊天功能讓顧客做預約諮詢。
- ✓ 圖卡式呈現的多頁訊息，也非常適合醫美、牙醫診所用以做作品的呈現。
- ✓ 除了日常營運的輔助外，甚至不定期可以運用多頁訊息搭配關鍵字做心理測驗小遊戲，宣傳診所服務的同時，更能透過趣味互動提升顧客好感度。

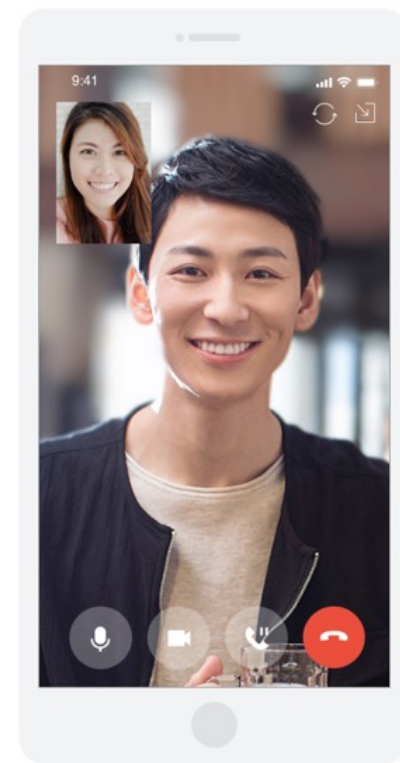
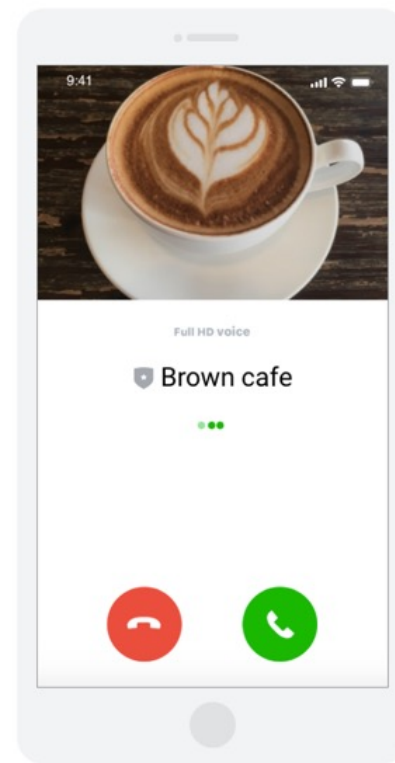
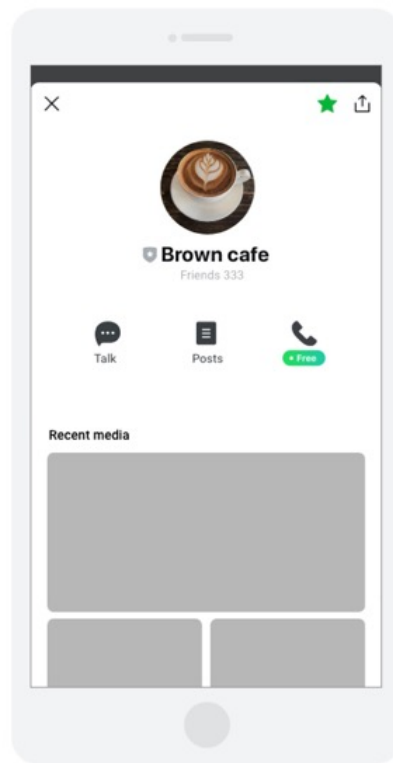


07

創造顧客回流率 語音/視訊諮詢更方便 LINE Call

官方帳號也能接電話，LINE Call優勢

- ✓ **語音/視訊通話皆免費**：無論是認證或非認證官方帳號都可以使用LINE Call通話功能，讓顧客更方便做預約掛診等服務諮詢。
- ✓ **「忙碌回覆」訊息，不怕分身乏術，更能留下潛在顧客**：如果忙碌期間LINE Call電話一直來，只要使用「忙線回覆」功能，就能自動回訊讓顧客知道現在診所不方便接電話，並開啟1:1聊天的機會，不錯過所有潛在顧客！
- ✓ **彈性設定接聽電話時間**：你可以根據營業時間設定使用LINE Call功能的時間，在非營業時間可善用關鍵字自動回覆持續提供好友服務。



醫療業好友 招募秘笈



到這裡就是一個很完整的好友招募流程囉

更多進階「官方帳號經營操作」與「廣告操作」請參考網頁說明。



加入我們學習更多LINE官方帳號經營

LINE商家報

官方合作講師-何佳勳(小圭老師)

馬上加入 [LINE商家報](#)
產品新訊、直播教學等豐富內容不錯過



臉書：[圭話行銷](#)

社團：[行銷部落](#)

THANK YOU

