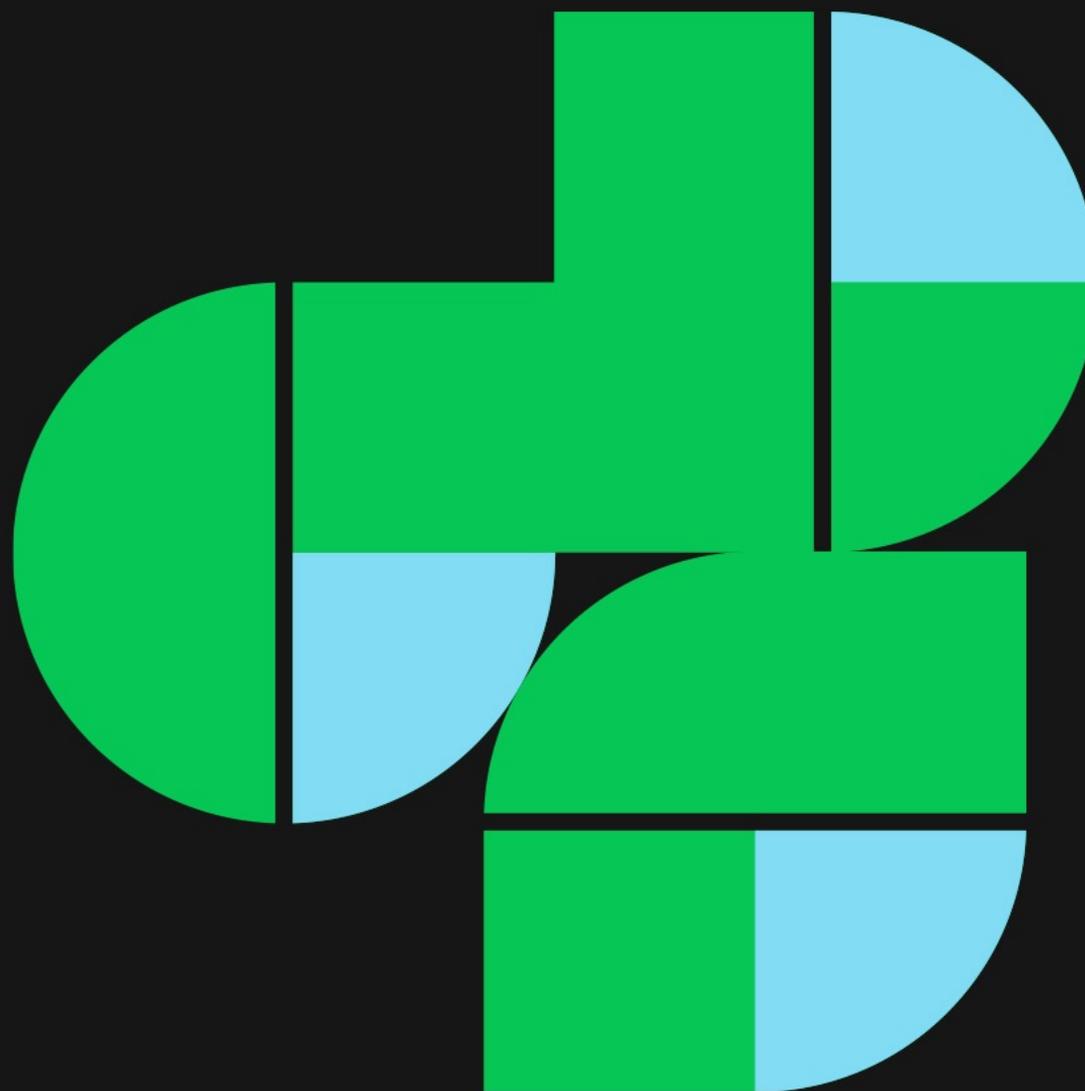
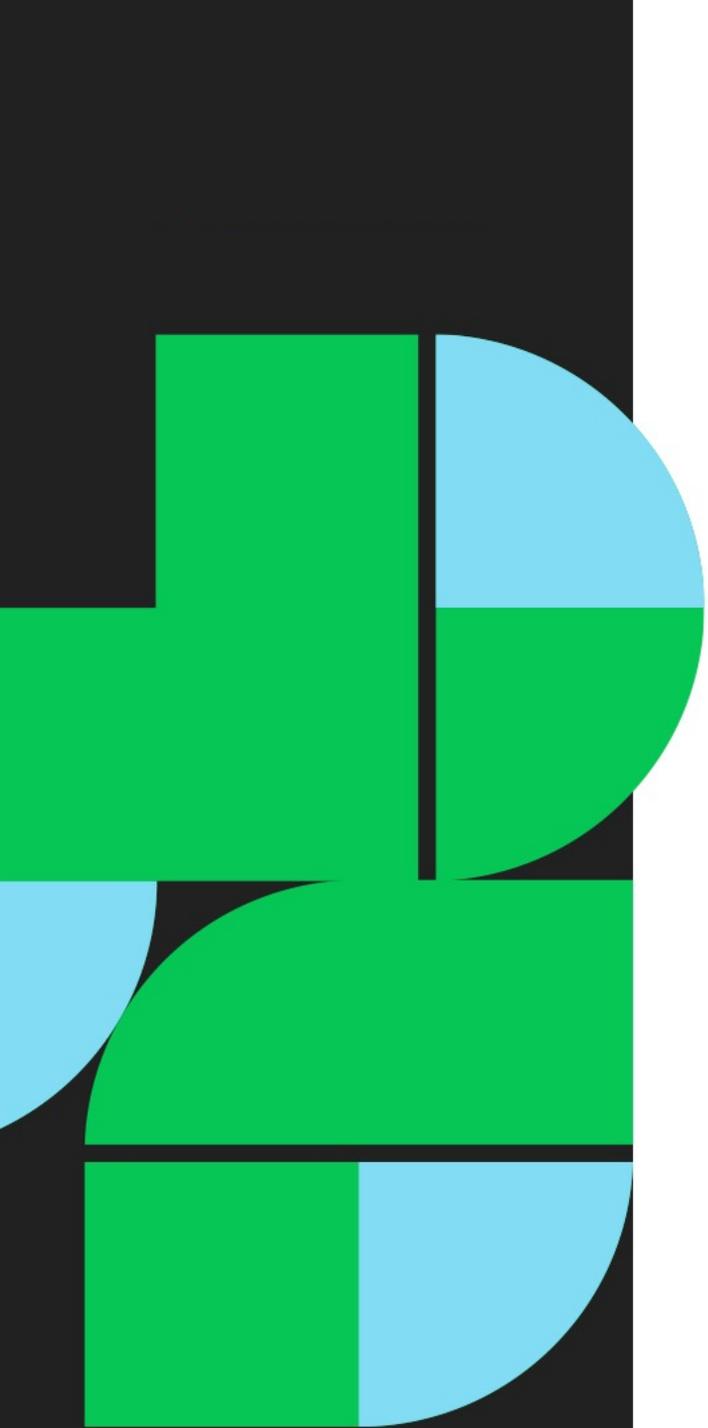


LINE Biz - Solutions

【零售業】 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店？
2. 上週來消費過的顧客，如何叫他再來
3. 出了新活動新產品，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？

電商零售業黃金72小時留客術



全域投放
(全域x興趣x行為)



加入後的
自動回應訊息
零售業範例



漸進式訊息
主動解決問題
信任感大躍進

01

加好友廣告零售業找好友小訣竅 目標客群怎麼選？

全地區，主要商圈鎖定

目標對象地區 ×

請選擇指定方法。



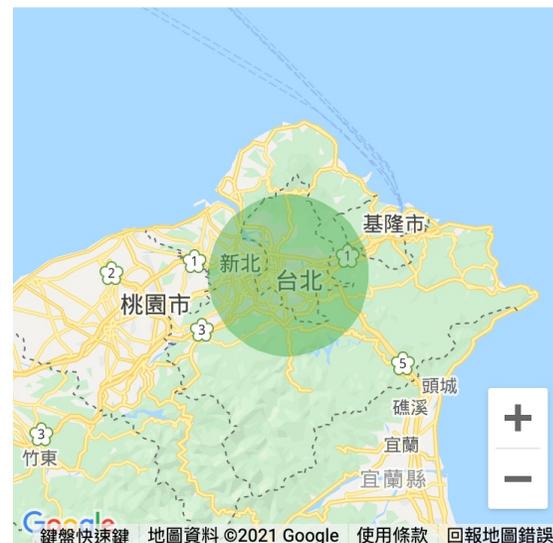
輸入地區名稱
可指定「台北市」或「內湖區」等特定地區。



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	10	km	設定
台灣台中市北區三民路三段ETUDE HOUSE			
台灣台北市大安區忠孝東路四段ETUDE HOUSE (...)			
台灣桃園市桃園區中正路ETUDE HOUSE(桃園站前)			
台灣台北市萬華區漢中街ETUDE HOUSE(台北漢中)			
台灣高雄市左營區博愛二路ETUDE HOUSE(高雄...			

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

加好友廣告零售業加好友小訣竅 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

針對自己的客群進行投放
精準投放成效也更好

混合應用，客群更精準

性別

全部 男性 女性

年齡

15 ~ 39

地區

依據你的主力族群性別年齡投放

台灣台北市大安區忠孝東路四段EFODE HOUSE (忠孝復興)
(10km)

興趣

美容與化妝品

01

加好友廣告零售業加好友小訣竅 預算怎麼下？

單日最低預算100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

加好友廣告零售業找好友小訣竅 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\$	500
------	-----



若希望降低成本並提高刊登廣告的效率，建議將金額設定為低於總預算的金額。

總預算 ②

NT\$	50,000
------	--------

設定為系統上限額

手動設定上限額



02

加好友廣告零售業加好友小訣竅 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，這樣可以讓廣告曝光且有成效，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

有過多次投放經驗，可以抓出單位好友價格，就可以採用自行設定出價上限的方式。手動出價最低設定為16元。



03

加好友廣告 零售業找好友小訣竅 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。
- 如果沒有設計製作圖片素材，商家也能使用 LINE Creative Lab 的模板快速製作「吸睛的素材」。LINE Creative Lab 操作步驟請見後續頁面介紹。

範例1



範例2

廣告贊助商



LINE OA CPF廣告的
圖片尺寸

正方形：1080px x 1080px

長方形：1200px x 628px

03

加好友廣告零售業加好友小訣竅 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《雙11特惠限量商品買1送1》標題最好可以吸睛引人停留
- 可以用限定特惠、時事、數據、場景、促購等方式來吸引人。

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

時事：《知名韓劇同名款，加入好友看更多》

數據：《88%的人回購，米其林廚師極力推薦》

場景：《春節團聚時刻少不了這味慢燉雞湯》

人物：《XX部落客愛用，感謝XX媒體報導》

促購：《雙11買一送一，加入好友再多送好禮》

03

加好友廣告零售業加好友小訣竅 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
- 詳細說明產品特色，讓消費者更清楚要做下一步的原因，像是要買的原因、誰適合買、什麼情境要用等等

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

連蘋果新聞主播都搶著吃的美味，以花椒、辣椒、孜然為底，加入花生拌炒。香麻帶勁、辣爽夠味，一吃就上癮!

加好友再送一包，僅剩36組，快點選加入好友吧!

03

加好友廣告零售業找好友小訣竅 廣告創意怎麼做？素材建議

零售業圖片素材6點秘訣

1. **好看清楚**：消費者要產品物件吸引。
2. **品牌識別**：累積品牌曝光、增加品牌識別度，可在畫面上有清晰品牌LOGO。
3. **促購訊息**：優惠訊息很有用，免運、升級、現折50元，都可以應用圖文加強印象。可配合檔期規劃有記憶點的文案。



03

加好友廣告零售業找好友小訣竅 廣告創意怎麼做？圖片素材建議

零售業圖片素材6點秘訣

4. 抓住目光：視覺清楚，好理解產品特點或優惠，可獲取更多好友加入機會。

5. 提出加入好友好處：如有加入好友的優惠，可運用圖片輔助，加強成為好友的好處。

6. 從八大動機出發、吸引消費者：

- a. 生存、享受
- b. 享受食物和飲料
- c. 免於恐懼、痛苦和危險
- d. 尋求伴侶
- e. 舒適的生活
- f. 與人攀比
- g. 照顧和保護愛人
- h. 社會認同



03

加好友廣告零售業加好友小訣竅 廣告創意怎麼做？避雷提醒

廣告素材「避雷提醒」

- 文案：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」和消費者較
無直接關係，可改為「新站上
線，天天送500元」、「加入
好友抽好禮」等溝通。
- 圖片：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。

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 零售業加好友小訣竅 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 0/20

文字說明 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）

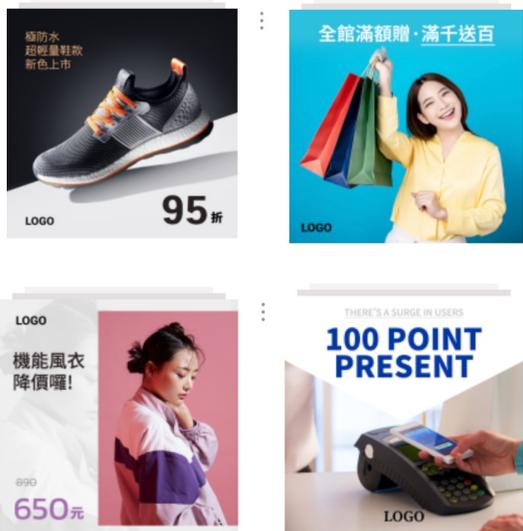


[點此觀看操作教學影片](#)

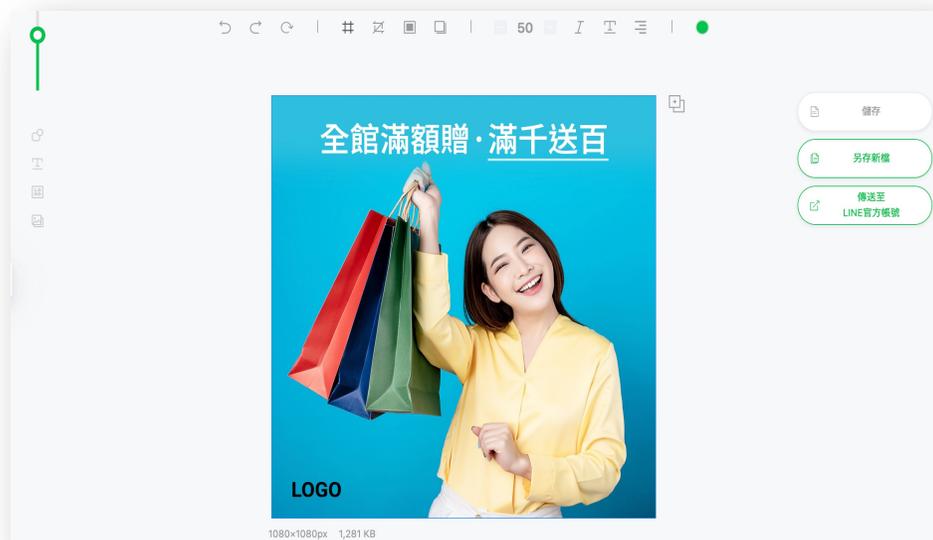
03

加好友廣告 零售業找好友小訣竅 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

官方帳號經營零售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)

< 11 d+ 部落餐廳

Hi 何佳勳 /Angle
感謝你加入部落餐廳
酋長圭 感謝大家加入

部落餐廳 LINE

- 1.每月請你吃特色菜品
- 2.最新優惠跟你說
- 3.線上訂位超簡單，預先訂位再送當月特色菜

【第一次加入請給我個貼圖，讓酋長與你互動】
下面可以抽好禮，快試試看手氣

我是誰

有好處

給互動

新朋友抽獎券
有效期限: 2021/10/28

好的歡迎訊息會
搭配互動活動，
推薦做抽獎活動

04

官方帳號經營零售業好友專屬優惠 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，除了讓好友留下好的第一印象，更能促成第一筆訂單的成交，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，例如憑券換試用品一份；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

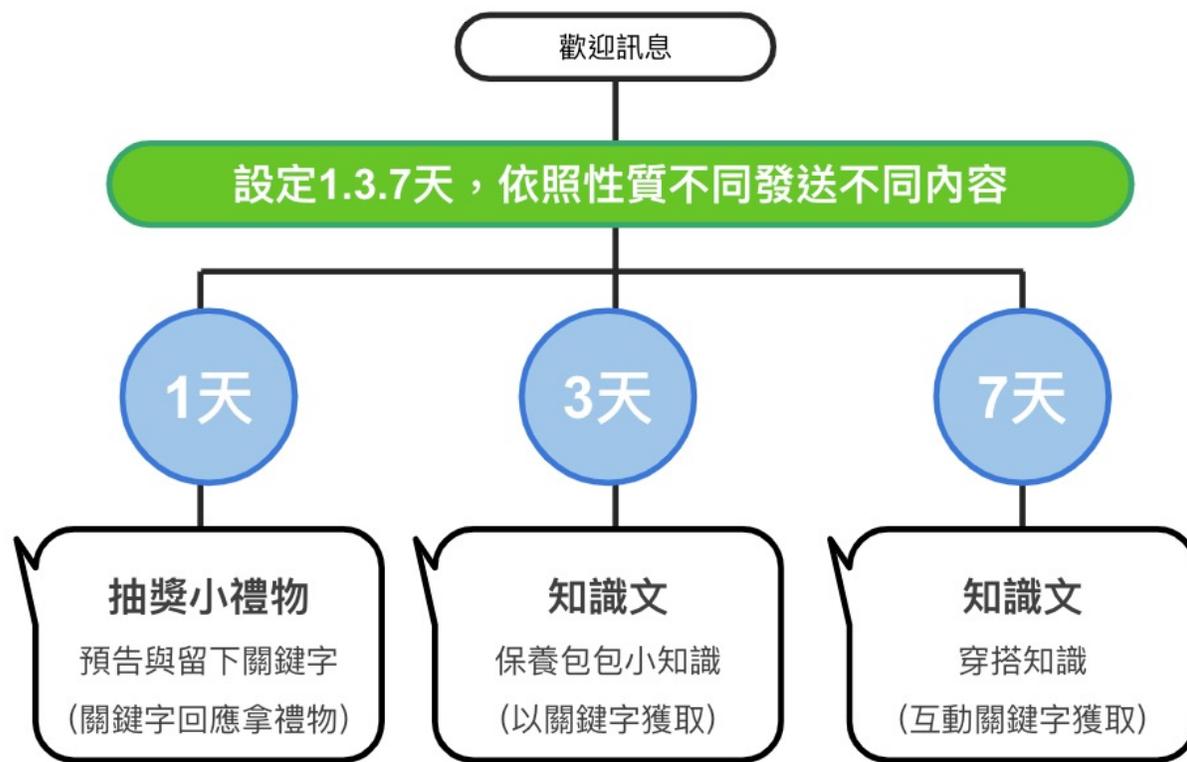
人 0/6

04

官方帳號經營零售業新客互動自動化 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，讓對方願意持續與你互動。最後可以詢問對方喜歡哪類產品，可以客製化推薦唷。

加入後三天與七天

以消費者可能會想要的知識出發，如果你是販售包包，可以是保養包包小知識，也可以穿搭建議。這些都有助於建立消費者與你的信用感。



[點此觀看操作教學影片](#)

零售業好友 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

