

**LINE購物**  
**2026年度合作方案**

CHAPTER ONE

---

# 電商市場 挑戰與痛點

Challenges & Painpoints

# 全球：經濟議題動盪，廣告競價波動高

充滿不確定性的世界經濟變化，連動品牌運營策略，缺乏穩中向好且持續獲利的步伐。



## 1 關稅不確定性

**10%-60%**

關稅基準落差大充滿風險

供應鏈面臨劇烈震盪，  
不確定性造成經濟恐慌。

## 2 經濟通膨壓力

大於**20%**

較2020年累計物價漲幅

營運成本基線墊高核  
心，壓縮品牌獲利空  
間。

## 3 廣告成本增加

漲幅**13%**

GoogleAds CPC年增率

廣告曝光需求量大，  
品牌競價導致成本上  
升。

挑戰洞察-1：拋開充滿動盪的外在環境，品牌需要「高穩定性」的增長引擎。

# 電商：市場價格混戰，利潤螺旋的向下陷阱

在跨境電商與AI比價工具的雙重壓力下，電商市場的價格戰不僅消耗利潤結構，更影響消費者品牌忠誠度。

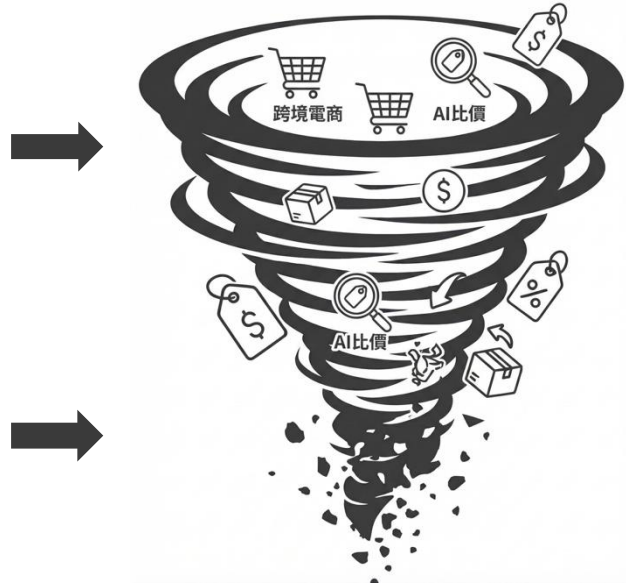
**跨境電商強勢入侵**

價格戰驅使消費者重新認識對於「低價」的認知底線。



**AI比價工具崛起**

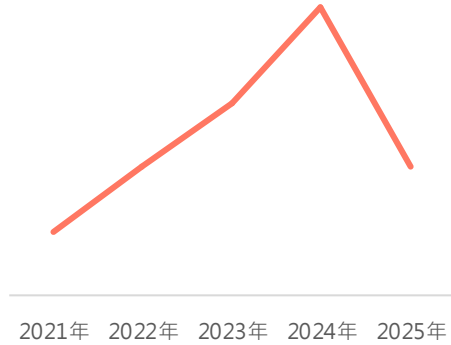
消費者比價成本降低，透過AI輕鬆掌握最低價商品。



**價格混戰下的負面效應：  
消費者的品牌忠誠度下滑。**

29%

消費者忠誠度，  
近四年新低點。



**挑戰洞察-2：在不破壞自身價格體系的前提下，需透過「第二貨幣」規避價格混戰風險。**

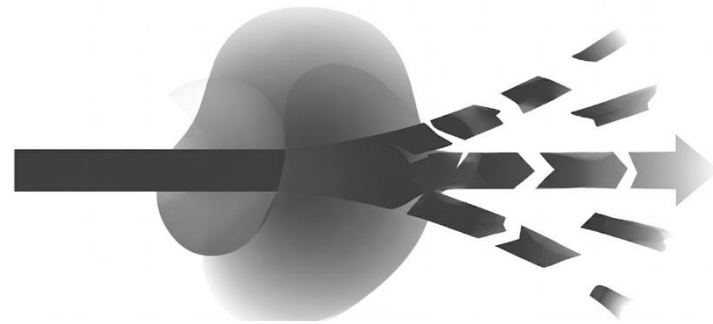
# 數位：AI時代的「搜尋零點擊」危機

生成式AI (ChatGPT、Gemini...等等) 改變使用者的數位軌跡，數位流量來源重新洗牌。



## 用戶行為轉變

生成式AI直接提供答案，使用者不再需要點擊連結進入品牌官網。



2026年搜尋流量將 **下滑25%**  
品牌仰賴的SEO與SEM護城河趨向崩塌。



## 官網流量受影響

數位媒體渠道的流量下滑，使用者主動造訪的意願較過往更消極。

挑戰洞察-3：突破演算法、用戶行為限制，品牌需與消費者產生主動式連結。

# 面對不可控的市場變局 品牌需要更可靠的增長引擎

化被動為主動，運用 LINE購物 的三大獨特性，重新驅動品牌成長  
「1300+ 知名海內外品牌選擇的 智慧行銷點數導購平台」

1300+ 知名海內外品牌選擇的 智慧行銷點數導購平台

# 透過 LINE購物 三大獨特性，逆轉市場挑戰

擺脫外在環境的動盪，讓品牌的成長成為一種必然

## 高確定性 CPS成效計價

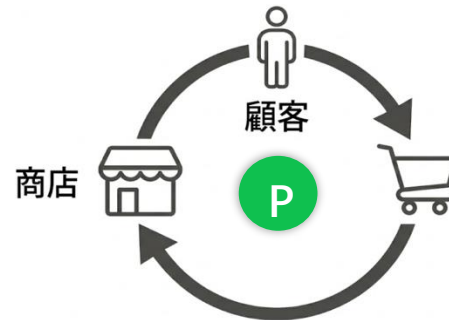
每一筆廣告預算，精準花在成交上。



極低的成本效益，以CPS(Cost Per Sale)成交計費的模式，確保預算效益最大化。

## 第二貨幣 LINE POINTS

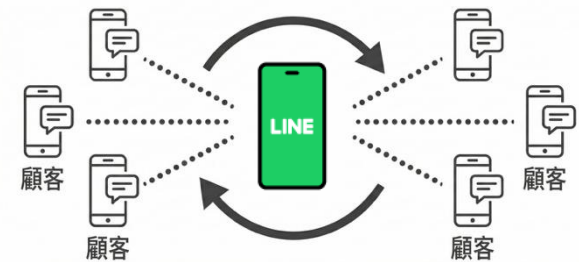
創造顧客的成交誘因及回購理由。



利用全台最普及的點數系統，刺激消費飛輪，並透過LINE POINTS維持價格競爭力。

## 主動式連結 OA帳號推播

建立與消費者更長期的關係資產。



不再仰賴演算法分配流量，透過LINE購物官方帳號(OA)，精準打擊消費受眾。

CHAPTER TWO

---

# LINE購物

## 2026合作展望

2026 Annual Plan

# LINE購物 2026WIN贏家策略

提供業績增長引擎，與品牌真正共創雙贏。

## W.

### Worth More

擴大廣告投資價值  
精準提升轉換表現

## I.

### Incentives More

加贈LINE POINTS  
打造品牌點數循環圈

## N.

### Natives More

拓展LINE生態系觸及  
穩定獲取數位流量

2026贏家策略 – Worth more

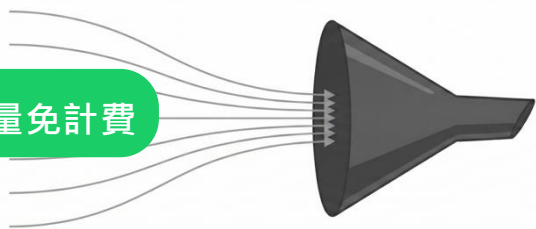
W.

# 創造更超值的預算效益，精準打擊轉換表現

告別高額廣告費用時代，年約夥伴全年免收流量費再享版位折扣，輕鬆加入LINE生態圈。

## 導流零成本 流量全年免費

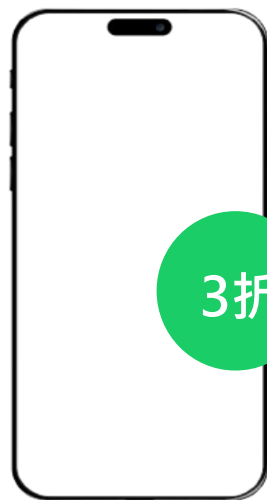
流量免計費



成交計費

全年免收CPC，將傳統的「點擊成本」轉化為品牌的投資利潤，每一分廣告預算都能創造更大的價值。

## 年約夥伴 專屬版位折扣



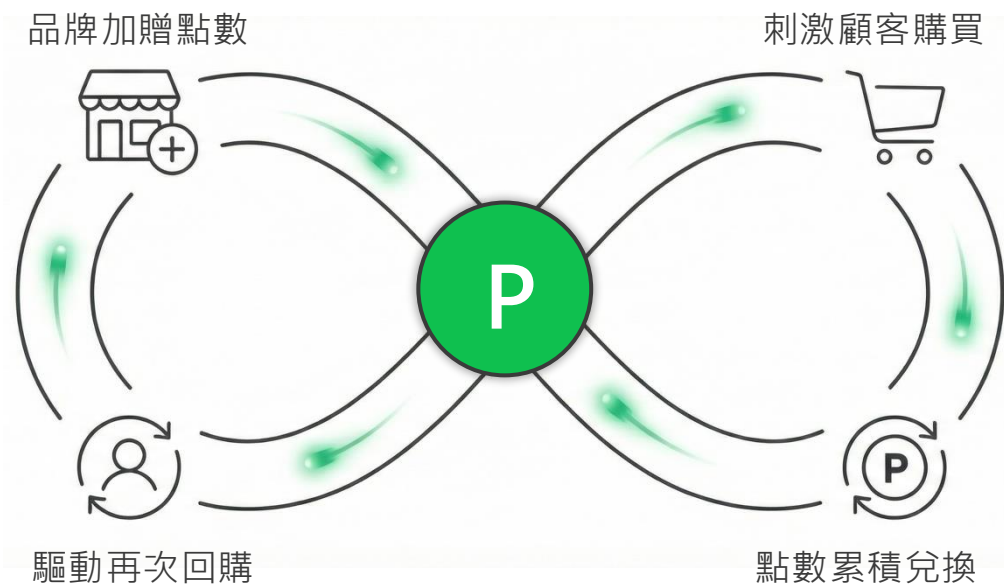
3折



年約合作夥伴享有專屬版位禮遇，全年最低3折，讓品牌能以最低成本，獲得LINE生態圈內的優質曝光。

# 年約加贈LINE POINTS，打造點數循環圈

年約夥伴享有全年點數贈送，透過全站回饋、單品加碼快速刺激業績增長引擎。



## 加贈年度點數計算：

$$\begin{array}{c} \text{簽訂} \\ \text{年約金額} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{點數費} \\ \text{回饋率} \end{array} = \begin{array}{c} \text{加贈} \\ \text{點數費} \end{array}$$

\*備註一：加贈之點數費攤提至每月進行折抵。

\*備註二：當月未使用完的折抵額度，不得累積至次月。

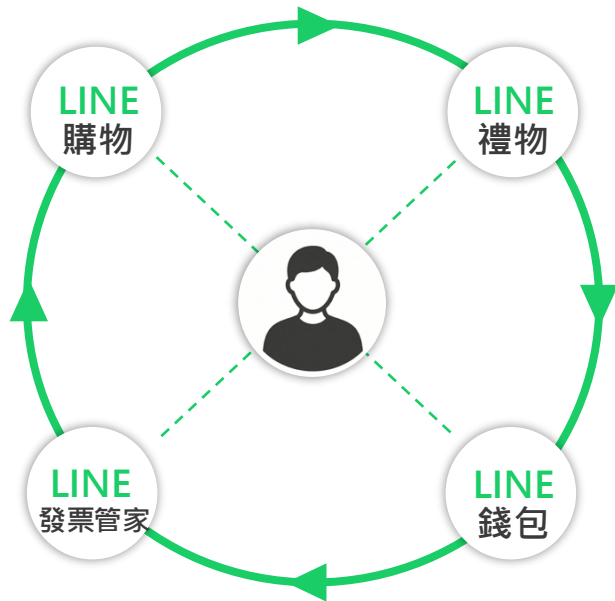
\*備註三：加贈之點數費僅限於活動加碼期間使用。

\*備註四：年約簽訂期間，每月需至少鋪底\_%，全月加碼\_次



# 擴展LINE生態觸及範圍，穩定獲取數位流量

串聯LINE全方位數位生態，將2,200萬用戶成為品牌穩定的數位流量來源。



橫跨消費者一整天的生活場景，打破公域限制與競爭，透過私域媒體，讓品牌與生活完美契合。

7:00	12:00	14:00	17:00	20:00	22:00
<b>LINE NEWS LINE TODAY</b> Getting up and checking the news	<b>Demae-can LINE MAN</b> Having pizza delivered for lunch	<b>LINE Official Account</b> Get coupon notifications from your favorite brands when you visit a store	<b>LINE Pay</b> Shopping for groceries	<b>LINE MELODY LINE TV</b> Listening to music on the way home from work	<b>LINE SHOPPING</b> Buying new shoes before heading to bed

THANK YOU

---

即刻加入**LINE購物**  
創造品牌的銷售佳績

Join now