

# 店家學習數位教材\_24.12

**單月七倍訂單成長的秘訣！  
探索零售店家成功故事**

迅速掌握關鍵策略，開啟成功之路。一起用 LINE 做生意！

# 前言

隨著消費模式改變與市場變化，全台商家紛紛面臨客戶消費逐漸轉向線上的挑戰。在此情境下，運用LINE官方帳號已成為商家轉型的重要策略之一：

- 如何有效吸引顧客加入LINE官方帳號？
- 如何透過持續互動來提升顧客忠誠度？
- 如何運用線上行銷進行業績轉單？

零售業也能活用 LINE數位工具成功轉型，透過本期教材協助掌握關鍵策略，開啟成功之路！

本次將透過「零售業」的普遍需求  
分享適合使用的 LINE LINE數位工具  
並以第二屆特優店家為例分享應用：

- 同時具有線上、下銷售的「梅子博物館」
- 成功轉型傳統點心的「新口味蛋黃酥」
- 無實體店面的「鱸好家」

# 目錄

- 前言
- 零售店家常見需求與對應 LINE 工具
  - 產品訊息發放：多頁訊息、圖文選單
  - 促銷內容提供：優惠券、分眾標籤與訊息
  - 上架平台或線上平台導購：開店幫手、數據分析
- 特優店家經營心法
  - 梅子博物館
  - 新口味蛋黃酥
  - 鱸好家



# 零售店家常見需求 與對應 LINE 工具

## 零售需求 1

# 產品訊息發放

- 找到屬於自己的發文頻率與方式
  - 非特定檔期：建議每週至多1次群發訊息（特定節日或檔期除外）
- 產品展示方法
  - 圖文並茂，讓貼文更吸睛，增加點擊意願
  - 多頁訊息、動圖，讓消費者擁有網購既視感
  - 產品重點標示，協助消費者快速找到產品
- 節省發文成本的最強工具
  - 圖文選單設起來，立即獲得6個快捷鍵
  - 商品目錄、力推商品資訊一目瞭然



- 內建四大類型可對應需要宣傳的內容特性



- 使用好處：
  - 如同線上目錄精選，一次展開主打商品或服務資訊
  - 畫面豐富，利用精美照片、圖片吸引目光
  - 每張都可單獨點擊或導流，增加消費者選擇性
- [LINE Biz-Solutions 操作教學 \(請直接點擊\)](#)

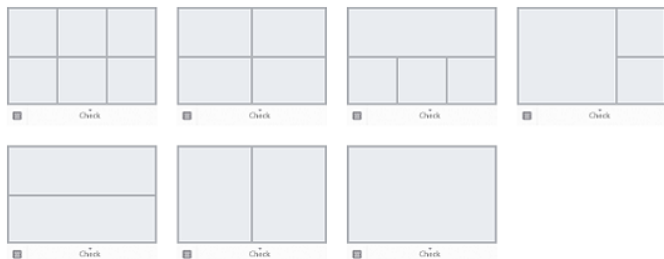
# 多頁訊息成功範例

- 多頁訊息功能應用廣，資訊完整呈現，互動效率倍增！
  - 清楚展示產品資訊、新品介紹及活動詳情。
  - 避免資訊過於冗長，高效提升顧客瀏覽體驗。



- 內建大小型共計 12 種組合可以選擇

大型



小型



- 使用好處：
  - 方便在官方帳號內建最佳廣告版位
  - 依照產品、促銷訊息重要程度，建立快捷導流
  - 搭配關鍵字回覆設定導流成效加倍
- [LINE Biz-Solutions 操作教學 \(請直接點擊\)](#)



## 圖文選單成功範例

- 圖文選單可以被用來放置商品目錄及優惠資訊、官網訂購導流及優惠券領取、常見問答及線上諮詢服務。
- 搭配產品照、當月活動素材，清楚分類又吸睛的圖文選單更能吸引消費者點擊！



(新口味蛋黃酥圖文選單)



(梅子博物館圖文選單)



(鱸好家圖文選單)

# 促銷內容提供

- 活動訊息百百種，發文前進行重要性排序有助於安排曝光時機或方法，推益更加倍
  - 短期促銷宜使用優惠券發送
  - 當期重點訊息可用圖文訊息主動發送
  - 長效期或固定資訊可以多利用圖文選單
- 線上連結線下，優惠使用層面更廣泛
  - 線上優惠券線下兌換，讓網友變身實體客
- 精準行銷增加轉單又降低封鎖一舉兩得
  - 掌握推播族群的喜好，開封率立即提升



- **LINE 優惠券功能介紹**

- 透過節慶或特別活動搭配優惠券策略，商家能夠成功地將線上關注轉換為實體門市客流量，從而提升營業額。

- **使用好處：**

- 吸引新客戶成為好友
- 增加互動與忠誠度
- 提升宣傳效果

- **[LINE Biz-Solutions 操作教學 \(請直接點擊\)](#)**



# 優惠券成功範例

- 優惠券發放方式多，巧妙結合檔期與活動，促銷有效率、業績提升更有感！
  - 定期優惠讓讓客戶不斷回購，逢年過節更是第一個想起
  - 直播或特殊場合優惠搶先報，互動更有感



- **LINE 分眾標籤功能介紹**

- 使用 LINE 官方帳號的分眾推播功能可使訊息更加精準地傳達給適合的受眾，有效降低反感度，並節省訊息量和推播成本。

- **使用好處：**

- 提高行銷效率
- 精準推薦產品或服務
- 減少行銷預算浪費

- **[LINE Biz-Solutions 操作教學 \(請直接點擊\)](#)**

## 分眾+管理後台示意

### 基本資訊

群組名稱\*

咖啡喜好

### 受眾

選擇篩選規則\*

符合以下至少一項標籤的好友   符合以下所有標籤的好友 

選擇篩選標籤\*

一月壽星 二月壽星 三月壽星 四月壽星 六月壽星 七月壽星 八月壽星  
九月壽星 十月壽星 十一月壽星 十二月壽星 商業午餐 好友聚會  
慶祝生日 午茶時刻 特殊節日 想來就來 咖啡 義大利麵 奶茶 甜點

## 分眾標籤與訊息成功範例

- 鱸好家對客戶分眾貼標：
  - 利用LINE 官方帳號後台對客戶進行分眾貼標，並針對不同分眾的客戶給予符合其喜好的資訊。



負責人員  

- 除了手動貼標外，中用量以上的官方帳號也可使用分眾+ 自動貼標！

# 上架購物平台與線上平台導購

- 在 LINE官方帳號 開立線上商店
  - 利用「LINE官方帳號開店幫手」功能，商家可以直接在LINE中展示商品、提供訂購選項
- 後臺數據分析
  - 根據消費者偏好優化導購策略
- 行銷活動與優惠
  - 藉由提供專屬優惠和行銷資源增加導購



- **LINE 官方帳號 開店幫手介紹**

- 使用 LINE 官方帳號的分眾推播功能可使訊息更加精準地傳達給適合的受眾，有效降低反感度，並節省訊息量和推播成本。

- **使用好處：**

- 開店成本低廉
- 客戶管理好方便
- 多元支付&物流配套

- **[LINE Biz-Solutions 操作教學 \(請直接點擊\)](#)**



# LINE官方帳號開店幫手成功範例

- 在官方帳號上開立專屬店面，免上架費零門檻開店更簡單
  - 鱸好家將鮮魚片上架開店幫手，商品一目了然選購更快速
  - 新口味蛋黃酥結合開店優惠，一上架人氣居高不下！



- 後台數據是優化行銷內容與方式的最好依據
  - 商家應該定期查看好友人數、訊息曝光數及點擊次數等數據，了解顧客的喜好和行為，並根據數據結果來調整行銷策略和訊息內容，才能不斷提升官方帳號的成效！
- 新口味蛋黃酥成功案例：
  - 透過LINE的數據分析了解顧客的行為趨勢 (最常查詢的產品、參與活動、點擊訊息的頻率)，從而優化未來的推廣活動。
- [LINE Biz-Solutions 操作教學 \(請直接點擊\)](#)

# 特優店家成功心法

# 梅子博物館經營心法：維持自己的定位與不斷學習



## 維持住自己的特色

梅子博物館一直秉持不過度添加，保留水果的自然風味。

## 學習使用新的行銷工具

藉由使用不一樣的行銷工具，吸引新的客戶上門。

## 定位好官方帳號的用途

結合自己最常用到的服務在 LINE 官方帳號上，如梅子博物館最重要的用途就是即時的客服。

# 新口味蛋黃酥經營心法: 運用數位工具加強與顧客互動



## 定期推送優惠券或限定活動

藉由節慶推出優惠活動，刺激消費者購買慾望。

## 推出線上點單服務

讓消費者可以輕鬆在線下單減少等待，同時提高訂單的效率。

## 維持個性化溝通

善用LINE 官方帳號的分眾訊息功能，針對不同消費者群體推送其感興趣的內容。

# 鱸好家經營心法: 加強客戶對LINE官方帳號的依賴與習慣



## 搜集客戶的意見持續改良

不斷透過線上與線下的展售宣傳，把客戶的意見和需求搜集回到漁塢，持續改良、研發客戶需要的產品。

## 提供客戶需要的訊息和服務

好好服務舊客，提升回購和轉介效益！  
例：VIP特惠、轉介獎勵、會員日等。

## 強化客戶加LINE官方帳號好友的優點

在官方帳號提供第一手優惠訊息、快速的客服留言服務、完整資訊查詢功能、方便貼心的訂購訊息通知，並提供客戶感興趣的訊息（烹調方式、科普知識）。

# 店家的品牌轉型過程



- **梅子博物館**：透過客戶的正面回饋，將果乾商品升級為精緻禮盒。  
因為客戶經常購買產品作為送禮，將傳統果乾轉型為精緻禮盒，2022 年後半開始認真經營LINE OA，同年好友增加率提升72%。



- **新口味蛋黃酥**：將蛋黃酥從傳統中秋點心轉型為全年下午茶甜點。  
因應消費者飲食習慣和生活方式的轉變，將蛋黃酥透過口味、包裝及市場定位的調整來滿足個性化需求。



- **鱸好家**：因為家族惜情，打從一開始就選擇線上銷售。  
採用不開實體店的策略，通過線上社群和小農市集拓展市場，堅持天然食材理念，建立顧客對品牌的信任。

透過LINE 官方帳號擴大數位行銷影響力，  
開創更多商業機會！

其他零售業經營密技：  
<https://lin.ee/M49O9cu/newf/retail>