

店家學習數位教材

從零到鐵粉，三招粉絲養成術

LINE for Business 用 LINE 做生意！

前言

LINE 官方帳號不只是行銷工具
更是品牌與顧客之間最直接的溝通管道
如何讓更多人願意加入好友，並且願意留下來持續互動
是許多店家在經營過程中都會面臨的挑戰

- 好友數成長緩慢怎麼辦？
- 新客加入後該怎麼強化互動？
- 可以搭配甚麼工具經營官方帳號？

好友數不只是數字，更是店家生意的重要基礎！

特別感謝

第三屆特優店家

PRAUS 柏爾舒

Pato Pato

牙譯通

U&S 叔叔與妹妹

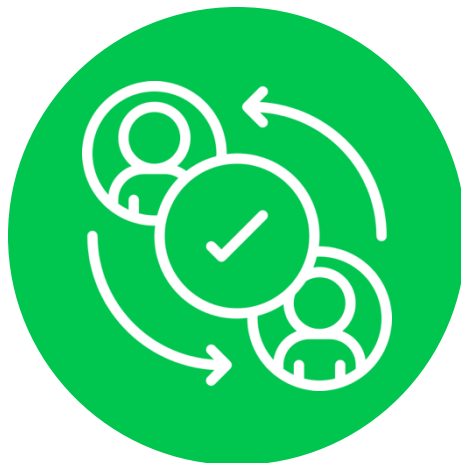
提供本次教材案例

* 依照案例出現順序排列

一分鐘帶你看教材重點



如何引起注意
建立品牌曝光？



如何保持
興趣與互動？




如何促進
回購率與忠誠度？

提升好友數的優勢



提升
品牌曝光度



掌握不同
受眾特性



增加互動與
流量變現機會



STEP 1：提升被看見的機會

吸引消費者加入好友，再擴散布局品牌經營！

LAP 成效型廣告

我適合用這個工具嗎？

我應該怎麼使用？



對的
時間

1. 新產品推出
2. 日常促銷活動
3. 品牌周年慶
4. 重大節慶檔期

對的人

1. 開發潛在新客
2. 久未回購熟客

★ 所有用戶都能成為潛在受眾 ★

對的
方式

1. 以限時優惠短期衝刺好友數
2. 常態性加入好友專屬好康
3. 品牌官網導流導購

傳統行銷方式 vs LAP 成效型廣告

不同於其他社群平台，可自然出現於 LINE 服務的各個版位，自然接觸潛在客戶

傳統行銷方式易被侷限

陌生開發高成本，成功機率低

價格戰不持久、無法提升產品價值

口碑宣傳範圍有限且耗時

VS

多版位投遞，接觸範圍廣

不同廣告目的，置放多元內容

新客開發，舊客再行銷

三大原則精準投遞資訊

數轉成功案例_PRAUS 柏爾舒

掌握歷屆學長姊的實戰策略，讓你不用從頭摸索！

多組素材輪替，所見皆是顧客會想要的產品 / 優惠！

- 選擇好友為目標導向的「LAP加好友廣告」
- 針對受眾的喜好規劃素材
- 置入具刺激性的文字
 - 例：免費申請、優惠好康、新品分享
- 廣告檔期預算分配

廣告格式	圖片或影片	標題	說明
IMAGE_ANIMATIO N_CPF		最優惠的申請，各種活動盡在【柏爾舒】	
IMAGE		【專科醫師的最佳推薦】	異敏肌最溫和的低敏生活-快來加入申請5日體驗組
IMAGE		【乾癢難耐抓不停，是需要被照顧的敏感】	專科醫師推薦，讓肌膚的不舒服，停止在這個季節吧！
IMAGE		【柏爾舒，唯一懂你的冬日敏】	免費申請，五日的舒適感
IMAGE		【回到舒適肌膚的最佳選擇】	冬日敏感的肌膚，不再讓你困擾，請立即申請5日舒適體驗！
IMAGE		【照顧敏感費費的最佳選擇】	讓冬日的敏感回到舒適圈，請立即申請5日舒適體驗！
IMAGE		【冬日敏感的最佳選擇】	讓敏感回到舒適，不再遙不可及，立即申請5日舒適體驗！

LINE禮物

延伸客戶開發觸角，
利用送禮商機體現商品優勢

能夠吸引到目標客群嗎？

需要特別設計產品嗎？



對的
時間

1. 高需求節慶檔期
2. 期間限定產品推出
3. 每月主題提醒，提升客人關注度

對的人

1. 官方帳號既有好友
2. 關注同類產品受眾

★ 尋找更多客群，拉抬業績 ★

對的
方式

1. 增加產品銷售組合，強化送禮澎湃感
2. 客製化產品（卡片、包裝等）
3. 彈性調整方案，增加新客接觸契機

一般電商 vs LINE禮物

網路銷售也能成為另一種廣告曝光，好友的朋友也能輕鬆成為自己的朋友！

一般電商經營

上架就有花費，是否回本還未知

被動搜尋，另外花廣告費求曝光

學習需要自動自發，門檻高

VS

無上架費，成交才抽成

送禮就是曝光與增粉的開始

專屬會員每月指導課程

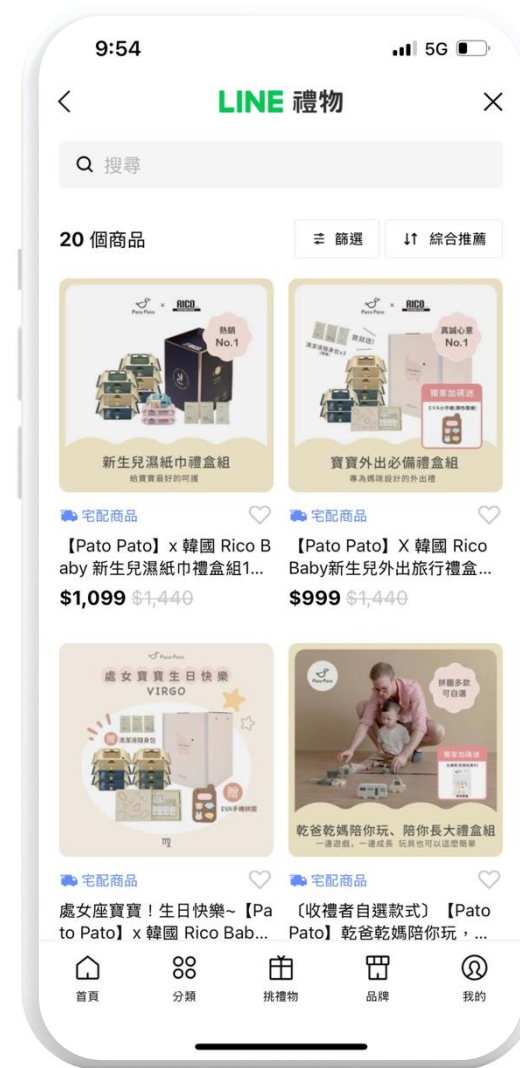
首創獨特送禮模式

數轉成功案例_Pato Pato

掌握歷屆學長姊的實戰策略，讓你不用從頭摸索！

創造送禮情境、組合或包裝，送到心坎也讓業績有感

- 選定產品相關的送禮情境：
 - 例：彌月、新生兒、星座、大禮包等
- 送禮和收禮一石二鳥好友兩倍接觸
- 搭配標籤提供類似優惠，提升回頭客購買意願



STEP 2：從獲客到留客

持續經營互動，提升顧客黏著！

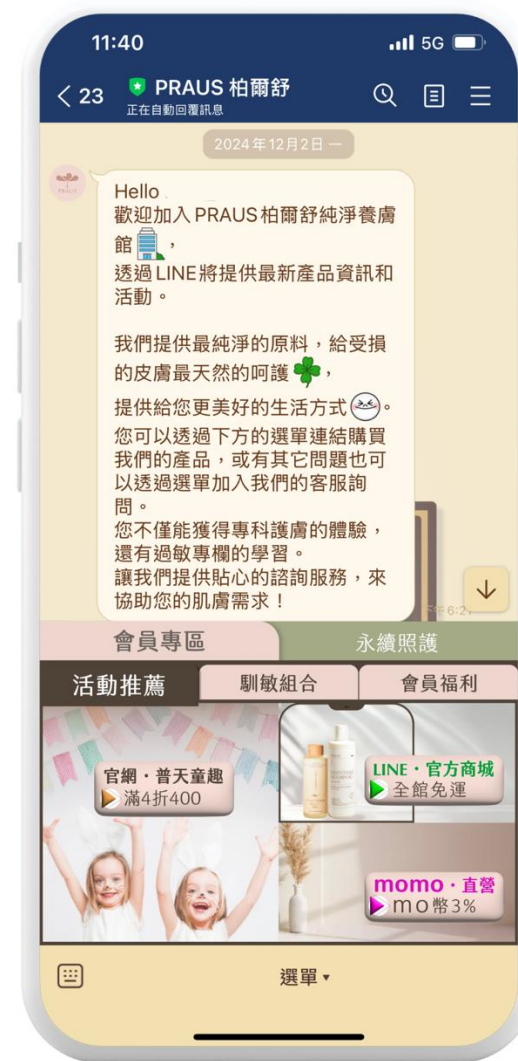
數轉成功案例_PRAUS 柏爾舒

掌握歷屆學長姊的實戰策略，讓你不用從頭摸索！

LAP 成效型廣告搭配圖文選單，吸睛又有實際用途

好友加入後的第一印象很重要

- 歡迎訊息 + 圖文選單設計有技巧
 - LAP廣告內容的延伸內容：
 - 申請、領取的快捷按鈕
 - 其他有吸引力的產品、服務說明、導購區塊等



數轉成功案例_Pato Pato

掌握歷屆學長姊的實戰策略，讓你不用從頭摸索！

好友在意項目優先安排，貼文、選單輕鬆查找更省力！

- 品牌調性與好友的喜好關係密切，醒目位置是關鍵
 - 例：免費試用申請、優惠產品訊息、保養與清潔方法
- 不定期發文提醒、宣傳，增加品牌記憶點
- 消耗品的回購促進是業績關鍵



LINE官方帳號 分眾

將互動變成長期經營，

讓顧客持續關注並提高再次消費的可能

如何判斷使用哪個工具？

為什麼要使用標籤？



對的
時間

1. 新客加入好友
2. 和你互動的好友

對的人

1. 潛在客戶受眾
2. 官方帳號既有好友

對的
方式

1. 標籤分類好友，客製化訊息
2. 抽獎活動增加客人加入誘因

數轉成功案例_牙驛通 牙醫到府

掌握歷屆學長姊的實戰策略，讓你不用從頭摸索！

後台分眾標籤

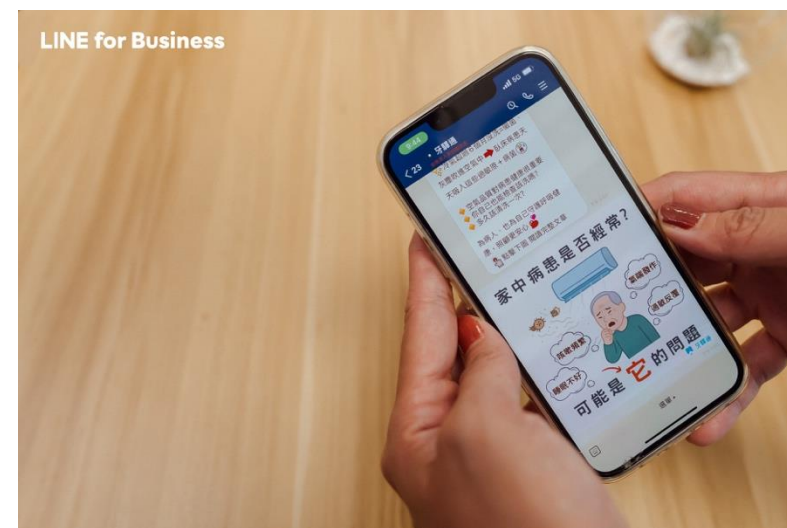
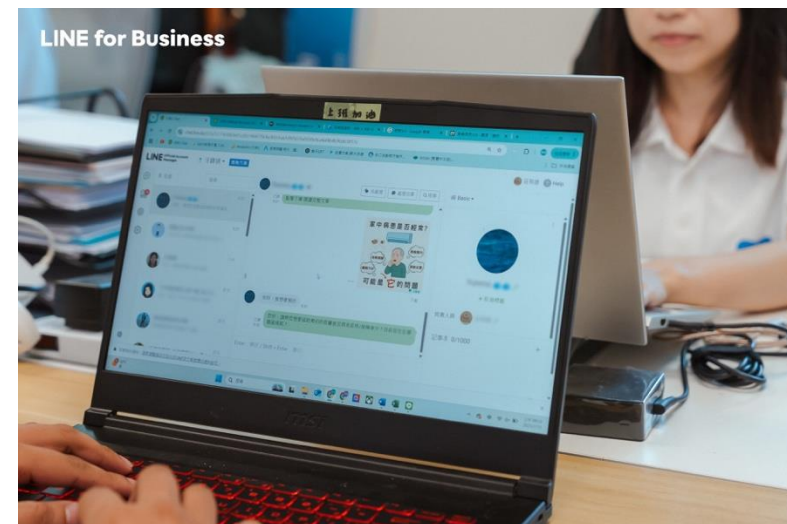
從客服工具轉變為品牌溝通的重要管道

隨時透過互動給予標籤

加速了解、記得你的好友特徵：

- 例：身份別、需求類型、特定活動參與

讓標籤成為你好友經營的互動底氣！



數轉成功案例_U&S 叔叔與妹妹

掌握歷屆學長姊的實戰策略，讓你不用從頭摸索！

分眾+ 標籤

透過設定標籤，精準行銷不再只是廣告

好友實際的真實行動是最好的標籤來源：

- 例：加入管道、活動 / 購買 / 洽詢紀錄

透過「分眾+」自動貼標更省力

系統化提升好友品牌偏好！

The screenshot displays a targeting interface with the following sections:

- 基本資訊**: 群組名稱 (Workshop) 3/120
- 受眾**: 選擇篩選規則 (Selected: 符合以下至少一項標籤的好友) and 選擇篩選標籤 (畫畫, 課程, 工作坊, 鋼筆, 油畫棒)
- 限制受眾規模**: 限制受眾規模 (選填) [Switched On], 受眾上限 (100)
- 預估受眾**: 好友總數: 2.74k, 0.18% (≈ 5 好友)
- 受眾區分**: 以動作標籤篩選 (符合以下至少一項標籤的好友) [畫畫, 課程, 工作坊, 鋼筆, 油畫棒]
- 受眾規模**: 限制: 100位好友
- 訊息餘數**: 3,000

數轉成功案例_U&S 叔叔與妹妹

分眾+ U&S叔叔與妹妹 > 自動化 > 自動回應

owen uncle

自動化

自動回應訊息

自動回應

關鍵字規則

2 keywords rules / 200 keyword rules

+ 建立關鍵字規則

排序	規則名稱	匹配	關鍵字	參與	狀態
1	工作坊時間	部分	工作坊, 活動, 鋼筆, 油畫棒, 畫畫, 課程	5	使用中
2	請問營業時間?	部分	營業時間, 畫畫, 體驗, 鋼筆, 油畫棒, 營業項目, 地點	14	使用中

數轉成功案例_U&S 叔叔與妹妹

掌握歷屆學長姊的實戰策略，讓你不用從頭摸索！

分眾 + 抽獎活動

路過客、廣告客也能成為忠實顧客

分眾同時獲得好友：

- 優惠作為誘因吸引對你「有興趣、有好奇」的好友
- 加入後透過標籤掌握喜好
- 提供延伸訊息、優惠好康，提升購買、了解意願



**更多特優店家的
創業、數轉故事與操作撇步**

數轉特優店家成功案例



PRAUS
柏爾舒

第三屆 特優店家

PRAUS 柏爾舒

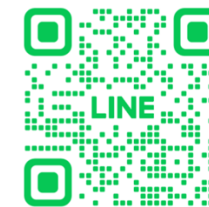
敏感肌保養、護膚品牌

性質：純電商

專訪故事：<https://lin.ee/CX4l5po/newf/article/praus>

品牌影片：<https://youtu.be/KexEuoGMeyl>

數轉特優店家成功案例



第三屆 特優店家

Pato Pato

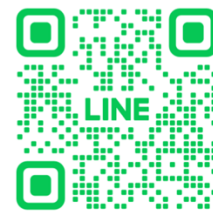
嬰幼兒地墊 / 用品、巧拼系列玩具

性質：電商品牌，母嬰用品店面實體販售

專訪故事：<https://lin.ee/c13eCf2/newf/article/pato>

品牌影片：https://youtu.be/uQZIF_IKnBU

數轉特優店家成功案例



第三屆 特優店家

牙驛通 牙醫到府

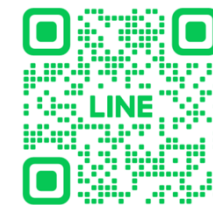
居家口腔照護、申請行政和交通支援

性質：醫療照護

專訪故事：<https://lin.ee/m37Vzpv/newf/article/dentist>

品牌影片：<https://youtu.be/n23kVzerKyo>

數轉特優店家成功案例



第三屆 特優店家

U&S 叔叔與妹妹

文創商品販售、繪圖工作坊、文化導覽

性質：實體零售店面、電商販售

專訪故事：<https://lin.ee/8sZvurz/newf/article/US>

品牌影片：<https://youtu.be/KRCmFxZHlW>

回顧提升好友數小撇步



提升
品牌曝光度



掌握不同
受眾特性



增加互動與
流量變現機會



LINE for Business

用 LINE 做生意