

店家學習數位教材

發文靈感不私藏：

精心計畫每次宣傳，設計最貼近需求的內容

前言

由於消費模式多元化，市場迅速變動，許多店家共同面臨實體店客開源困難，以及線下轉向線上消費的挑戰。在這樣的情況下，使用LINE官方帳號成為重要轉型策略。

在開始數位轉型之時店家往往遇到個是挑戰不免卻步…

- 好友都在線下怎麼辦？
- 不知道要發什麼訊息？
- 多久該發一次？

本期教材特別收錄第二屆特優店家：

「鱸好家」、「梅子博物館」以及「蟬說」

成功案例為你說分明！

1. 如何迅速增加好友數量？
2. 如何發掘發文靈感？
3. 發送LINE官方訊息的最佳頻率是多久一次？

數位轉型常見三種困境讓你煩惱嗎？這裡使用LINE工具為您提供解答！

困境一 | 如何迅速增加好友數量？

讓官方帳號潛移默化進入客人的日常，輕鬆加入官方帳號搭配優惠回饋，加好友再也不是難事！

線下曝光

攤位擺設、名片、**DM**、商品包裝、宅配箱、宅配感謝卡上把**QR Code**連結放上，隨時找得到加強成為回頭客機率。

線上曝光

官方網站、**FB**、**IG**、**抖音**、**YouTube**、**Google**商家，也一定會放**LINE**加好友連結，引導客人加好友追蹤。

把握每次獲客機會，從實體到線上都要扣緊**LINE**好友

彈跳式視窗 - 加入**LINE**好友後，領取新好友折價券，直接轉單



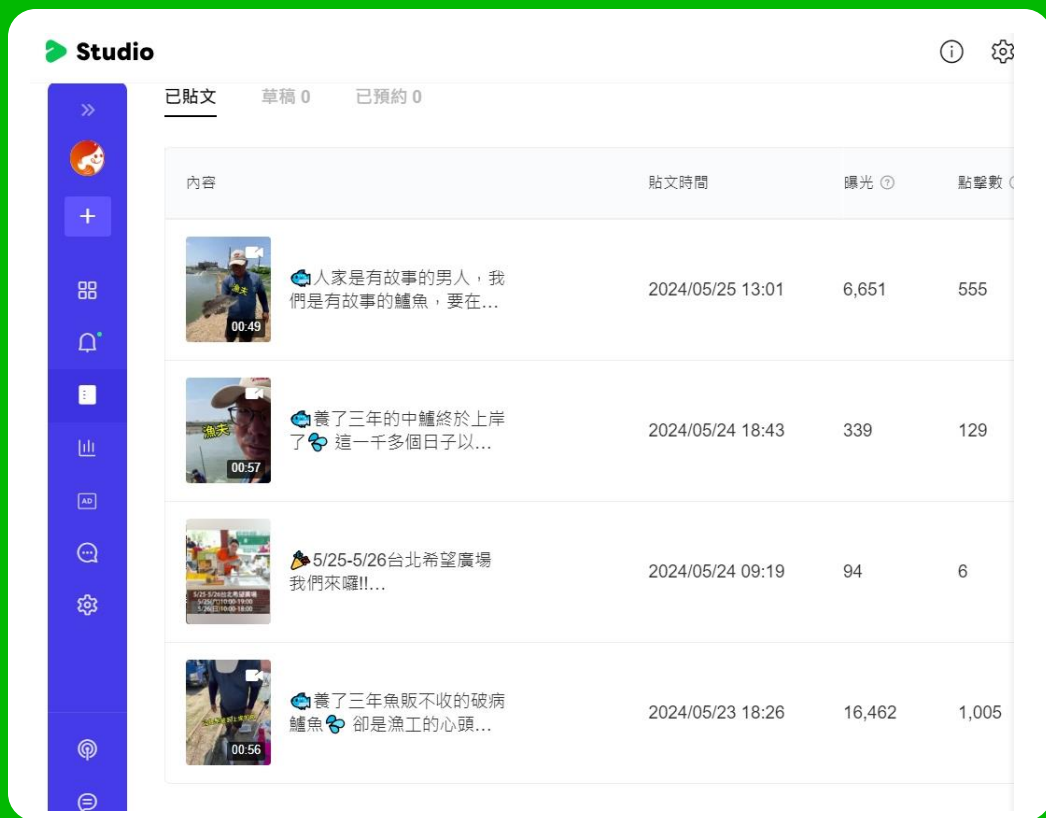
社群 - 放**LINE**加好友連結



困境一 | 如何迅速增加好友數量？

增粉工具

LINE VOOM



短影音比文字更吸睛

現代人大多偏好與習慣影音閱讀，短影音的素材能讓粉絲更能容易引起共鳴與了解品牌的各種故事與溝通訴求，並同時搭配

#hashtag、分享位置訊息與按讚、分享等互動行為，更易提升品牌好感度，更有機會還創造病毒式的行銷效應，讓商家的好友們主動替你分享與宣傳。



困境二 | 如何發掘發文靈感？

客人不是不喜歡看廣告，而是不喜歡看跟自己無關的廣告！
為你的粉絲分類貼標，行銷對症下藥，業績蒸蒸日上沒煩惱

透過數據精準設計 + 分眾標籤

通過每次發佈的訊息互動進行數據分析及貼標，不斷優化客人對內容的興趣，並且透過標籤分析每一個好友的需求。

蟬說以此方式操作，大約在 **2** 到 **3** 個月後，開始看到一些訂單的轉換。目前，也正在持續提高轉換率，讓推廣效果更加顯著。

把握每個數據結果，優化曝光版位，達到最高效益



分析點擊率做下次訊息的優化

互動	
開封數 (率)	點擊數 (率)
10,894 (56.13%)	2,181 (20.02%)

困境二 | 如何發掘發文靈感？

從發現需求開始

數據累積工具

圖文選單

圖文選單則提供多樣化的選項，方便客人快速找到所需資訊；關鍵字回覆功能則針對不同情境設計不同的回覆流程，提供客人更個性化和即時的服務體驗。這些功能幫助我們提升了與客戶的互動效果和滿意度。



點擊數

2,355

訂單數

0

成效 ① 沒有數據？

現在設定

互動區塊	標籤	點擊數
1. 訊息：2024開放預訂時程	—	695
3. 訊息：我要預訂	—	1,119
4. 訊息：蟬說客服	—	541



點擊數

6,056

訂單數

0

成效 ① 沒有數據？

現在設定

互動區塊	標籤	點擊數
2. 訊息：蟬說客服	—	3,047
3. 訊息：我要預訂	—	3,009

困境三 | 發送 LINE 官方訊息的最佳頻率是多久一次？

客人不是不喜歡看廣告，而是不喜歡看跟自己無關的廣告！

為你的粉絲分類，行銷對症下藥，再加上小小優惠，業績蒸蒸日上沒煩惱


觀察各篇發文的開信率，作為設計參考

以梅子博物館為例，每月至少一次群發訊息的頻率發給好友，活動檔期、逢年過節再搭配促銷活動提高發文次數。

搭配自動回覆設定，每次群發訊息都可以使好友觸發其他內容。

間接了解更多資訊，群發訊息開封率約在 **40%** 左右。

點擊率約 **10%**。大約 **5%** 左右的人會觸發到其他自動回覆。

傳送時間	內容	已傳送	已開封	開封率	點擊率
2024/05/04 13:23	 母親節快樂!❤️❤️ 感恩媽咪回饋活動開始囉!❤️...	3,399	1,557	45.8%	9.8%
2024/04/29 20:15	 優惠券即將到期 新春優惠現金券...	1,137	435	38.3%	10.3%
2024/04/29 20:10	 您的優惠券即將到期 NEW新好友優惠現金券...	500	182	36.4%	19.8%
2024/04/23 20:15	 【夏季限定-芒果吸凍】香甜好...	3,401	1,387	40.8%	5.3%
2024/03/31 20:58	 【脆梅特價組】梅子季來啦!...	3,369	1,463	43.4%	11.8%

維持固定發文頻率並提升訊息質量。

維持固定發文頻率，並增加內容亮點，有效提升點擊率

困境三 | 發送 LINE 官方訊息的最佳頻率是多久一次？

曝光工具

優惠卷

固定優惠發送

優惠券功能可以在新加入官方帳號時，設計折價卷與歡迎訊息一同發送，後續也固定設計折價卷的發放。

此活動方案讓梅子博物館，有成功使來實體店面的客人加入好友留下資料，也有回頭客固定會來互動觸發自動回覆拿到優惠券。

新好友\$100元現金抵用券(實體門市)

下載

管道 ①	頁面瀏覽數 ②	不重複用戶 ③	已領取的用户 ④	已使用的用戶 ⑤	使用次數 ⑥
已選期間	149~	117~ (100.00%)	68~ (58.12%)	15~ (12.82%)	15~
加入好友的歡迎訊息	106	83 (70.94%)	47 (40.17%)	8 (6.84%)	8
不明	40	31 (26.50%)	15 (12.82%)	6 (5.13%)	6
優惠券	3	3 (2.56%)	3 (2.56%)	1 (0.85%)	1
自動回應訊息	0	0 (0.00%)	3 (2.56%)	0 (0.00%)	0

新春\$100元現金抵用券(實體門市)

下載

管道 ①	頁面瀏覽數 ②	不重複用戶 ③	已領取的用户 ④	已使用的用戶 ⑤	使用次數 ⑥
已選期間	139~	91~ (100.00%)	55~ (60.44%)	19~ (20.88%)	19~
自動回應訊息	104	66 (72.53%)	41 (45.05%)	17 (18.68%)	17
不明	34	24 (26.37%)	13 (14.29%)	2 (2.20%)	2
優惠券	1	1 (1.10%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0
加入好友的歡迎訊息	0	0 (0.00%)	1 (1.10%)	0 (0.00%)	0