



明日から集客・売上に繋がるLINE公式アカウントの運用テクニックや
カスタマイズツールを活用した来店促進・ビジネスの自動化まで完全網羅！



LINECRAFT ACADEMIA

＼ 実際の公式アカウントと成功事例を用いて、わかりやすく実況・解説！ /

LINEのセグメント配信

2023年7月4日 20:00 - 20:30 **LIVE** 

LINECRAFT ACADEMIA

学長 **センゴク**

From Xy-z STUDIO LLC



LINECRAFT ACADEMIA

副学長 **Dai**



Interviewer

ビルドマスター **井上 康**

From Soul Bridge



LINECRAFT ACADEMIA



LINE公式アカウント



セグメント リッチメニュー



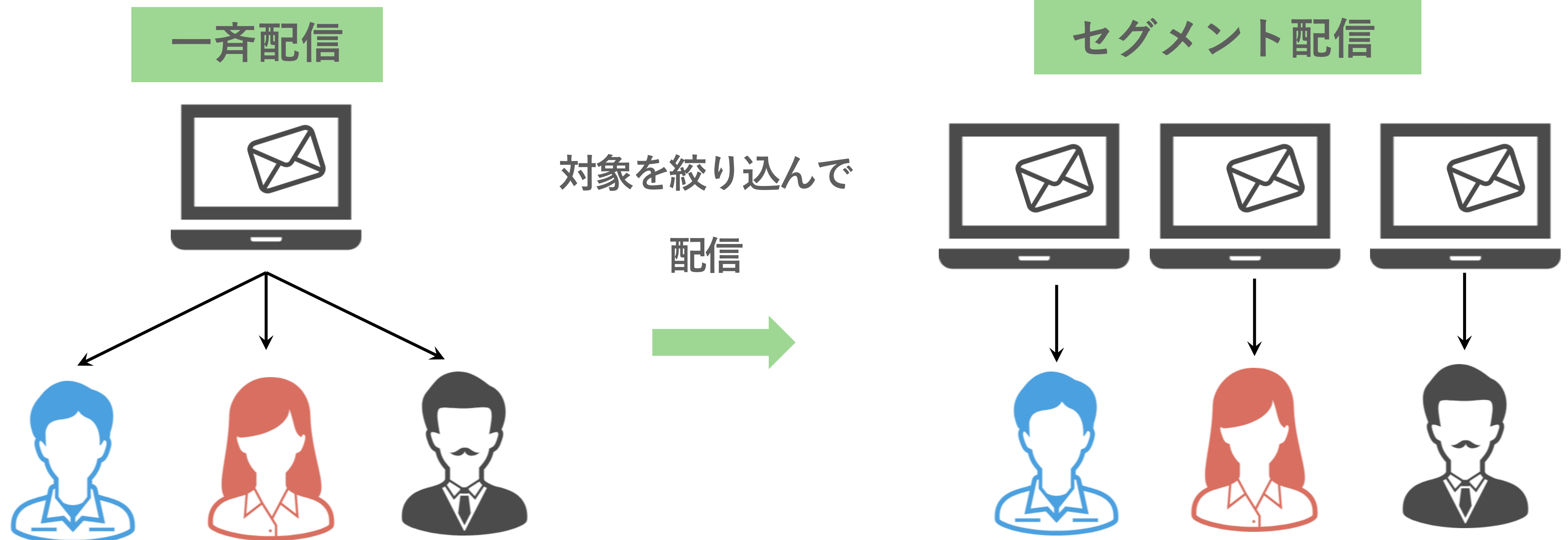
#14

LINEのセグメント配信

LINEのセグメント配信とは？

セグメント (Segment) とは、区分や分けるなどの意味

セグメント配信とは、何かしらの条件（例えば年齢や性別）で対象を分けて、配信すること



セグメント配信を活用すべき理由

① ブロックの回避

✓ 自分に関係のない情報

✓ 興味のない情報

が複数回届くとメッセージの受信が煩わしくなり、

ブロックにつながる

友達にとって関係のない情報を送信することを防ぎ、

ブロックの回避につなげる

セグメント配信を活用すべき理由

② 配信コストの削減


プランによって無料メッセージ数が決まっている


チャット活用	メッセージ配信活用	
コミュニケーションプラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額固定費 ¥0	月額固定費 ¥5,000 (税別)	月額固定費 ¥15,000 (税別)
無料メッセージ 200 通 追加メッセージ 不可	無料メッセージ 5,000 通 追加メッセージ 不可	無料メッセージ 30,000 通 追加メッセージ ~¥3/通 (税別)
メッセージ配信・チャットを含む基本機能		

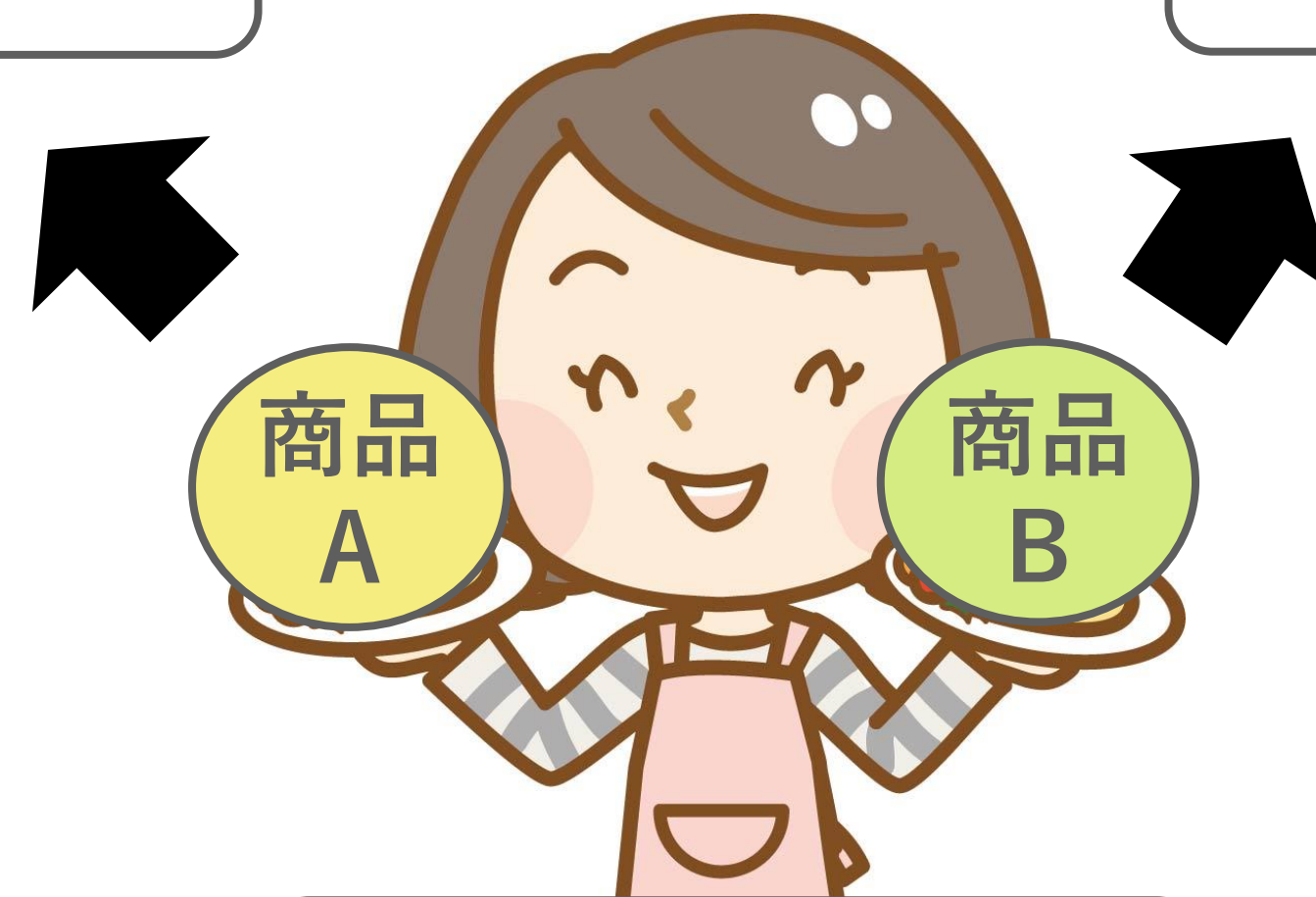
セグメント配信を活用すると、配信コストの削減につながります

セグメント配信を活用すべき理由

アンケートの回答と回答者の紐付け（タグ付け）ができるため、
調査データを配信に活用できる

商品Aのお得な
キャンペーン実施中!の
メッセージを配信 

商品Bの**詳細はコチラ**の
メッセージを配信 



どの商品に
興味がありますか？

セグメント配信する方法

- ・ 事前に「オーディエンスグループ」を作成して配信する
- ・ タグを使用した条件で絞り込み「顧客選択配信」をする

LINE公式アカウントだと人数の縛りがあったり、
使えるデータが限られていたりして、
ちょっと使いづらい部分があります。



LINE公式アカウントのオーディエンスタイプ

The screenshot displays the LINE Official Account Manager interface. At the top, the account name is "GOOGLE攻略クラブ (S...)" with a user ID "@537xrvv" and 73 followers. The response mode is set to "Bot". The navigation bar includes "ホーム", "分析", "チャット", "プロフィール", "LINE VOOM", and "拡張機能".

The left sidebar contains the following menu items:

- メッセージ配信
 - メッセージリスト
 - メッセージを作成
- ステップ配信
- 自動応答メッセージ
 - 応答メッセージ
 - AI応答メッセージ
- メッセージアイテム
 - リッチメッセージ
 - リッチビデオメッセージ
 - カードタイプメッセージ
- ツール
 - クーポン
 - ショッピングカード
 - リサーチ
- トークルーム管理
 - あいさつメッセージ
 - リッチメニュー
- データ管理**
 - オーディエンス**
 - トラッキング(LINE Tag)
- 友だちを増やす
 - 友だち追加ガイド

The main content area is titled "オーディエンス" (Audience) and includes a description: "指定した条件をもとに作成されるユーザーのグループです。オーディエンスを設定することにより、ターゲットを絞ってメッセージを配信することができます。" (This is a group of users created based on specified conditions. By setting an audience, you can target and deliver messages more precisely.)

The "基本設定" (Basic Settings) section shows:

- オーディエンスタイプ: 選択 (dropdown menu)
- オーディエンス名: ユーザーIDアップロード (input field) 0/120

The dropdown menu for "オーディエンスタイプ" is open, showing the following options:

- 選択
- ユーザーIDアップロード
- クリックリターゲティング
- インプレッションリターゲティング
- チャットタグオーディエンス
- 友だち追加経路オーディエンス
- ウェブトラフィックオーディエンス

A note below the input field states: "設定しましょう。他のオーディエンスと同じ名前は" (Please set it. Do not use the same name as other audiences.)

On the right side of the page, there is a link: "① オーディエンスタイプについて" (About Audience Type).

At the bottom of the page, there is a footer: "© LINE Corporation 規約とポリシー" (© LINE Corporation Terms and Policies).

LINE公式アカウントのオーディエンスタイプ

LINE公式アカウント

- ユーザーIDアップロード
- クリックリターゲティング
- インプレッションリターゲティング
- チャットタグオーディエンス
- 追加経路オーディエンス
- ウェブトラフィックオーディエンス

※右図参照

オーディエンスタイプ	内容
ユーザーIDアップロード	TXT、CSV形式のファイルでユーザーIDをアップロードして作成するオーディエンス ※詳しくは「 Messaging APIの設定 」をご確認ください
クリックリターゲティング	過去に配信したメッセージに含まれるリンクをクリックしたユーザーを対象にしたオーディエンス ※配信に利用するには、オーディエンスのサイズが50以上必要です
インプレッションリターゲティング	過去に配信したメッセージを開封したユーザーを対象にしたオーディエンス ※配信に利用するには、オーディエンスのサイズが50以上必要です
チャットタグオーディエンス	チャットに付けたタグを対象にしたオーディエンス ※チャットでユーザーへのタグ付けが必要です。設定方法は チャットのマニュアル をご確認ください。
追加経路オーディエンス	特定の経路で友だち追加したユーザーを対象にしたオーディエンス ※経路のデータは[分析]>[友だち]>[追加経路]から確認できます ※「その他」の経路は対象外です ※配信に利用するには、オーディエンスのサイズが50以上必要です
ウェブトラフィックオーディエンス	LINE Tagのトラッキング情報に基づいたオーディエンス ※LINE tagの利用を開始するとオーディエンスが作成可能になります ※配信に利用するには、オーディエンスのサイズが50以上必要です

オーディエンスグループの作成方法の流れ

〈オーディエンスグループの作成方法〉

絞り込み条件 AND条件 or OR条件

を使って基本的には「タグ」を選択して作成する

●オーディエンスのタグ設定の一例

■顧客プロフィール

性別、年代、地域、家族構成

■顧客ステータス

来店頻度、会員or非会員、所属する店舗

■顧客アクション

開封済み、クリック済み

■顧客ニーズ

悩み→腰 目的→売上

■流入経路

Instagram、店頭POP



日頃から上手く「タグ」を活用することでより良いオーディエンスを作ることができます

オーディエンスグループの作成方法の流れ

〈オーディエンスグループの作成方法〉

- ① CHATY配信管理 > オーディエンスグループ > 新規作成
- ② オーディエンス名を入力
- ③ 対象顧客を選択
- ④ 対象顧客：
顧客指定の場合絞り込み条件を設定



「タグ」を使ったオーディエンスグループの作成方法①

〈基本情報入力〉

① オーディエンス名を入力する

配信するグループ名みたいなもので、ご自身の管理用テキスト

② 対象顧客を選択

顧客指定を選択

「絞り込み条件を設定」をタップ

※CSVは使用しない

基本情報入力

詳細情報を入力してください

オーディエンス名 必須

Instagramに興味ある人

0/120

対象顧客 必須

全顧客 顧客指定 CSV

絞り込み条件を設定 ▽ !

※19人

「タグ」を使ったオーディエンスグループの作成方法②

〈友達条件絞り込み〉

③ 絞り込み条件を設定

「条件追加」をタップ

④ 条件追加を設定

- ・ **タグ**
- ・ 顧客ID
- ・ LINE UID
- ・ 外部ユーザーID
- ・ 注文

他にもこのような作成方法もあります。 (右図)

The image shows two screenshots of a user interface for creating audience groups. The left screenshot shows the 'Friendship condition narrowing' (友達条件絞り込み) screen. It has a dropdown for 'Condition type' (条件種別) set to 'Or condition' (Or条件) and a note that 'at least one must be satisfied' (「いずれか1つ以上満たす」必要がある条件). A red box highlights the 'Add condition' (条件追加) button, with an arrow pointing to the right screenshot.

The right screenshot shows a list of conditions for an audience group. Each condition has a label, a dropdown for the condition type, and a close button (X).

Label	Condition Type	Value	Action
タグ	条件種別	選択したタグをすべて含む人	X
タグ	タグ追加日	指定しない	X
タグ	タグ	タグ検索または新規追加(複数可)	X
顧客ID		Type something	X
LINE UID		Type something	X
外部ユーザーID	条件種別	外部ユーザーID連携済	X
カスタム属性	属性名	属性を選択	X
カスタム属性	条件種別	選択した属性が値を持っていない	X
ご注文	Order condition type	ステータスがショッピング中	X

オーディエンス配信の設定方法の流れ

〈オーディエンス配信の設定方法〉

- ① メッセージ配信を選択
- ② 配信対象選択方法を4つの中から「オーディエンスグループ」を選択
- ③ 「オーディエンスグループ」をタップし、作成したオーディエンスグループを選択
- ④ タイミングを設定
- ⑤ 「メッセージ追加」し配信内容を設定する



※オーディエンス配信は、メッセージ以外の機能が利用できません

オーディエンス配信の設定方法①

① CHATY管理画面>メッセージ配信を選択

[新規作成] のボタンをクリック

(1) ジョブ名

ご自身で管理するためのタイトルを入力する

② 配信対象選択方法を4つの中から

「オーディエンスグループ」を選択

③ 「オーディエンスグループ」をタップし作

成したオーディエンスグループを選択

★事前に「オーディエンスグループ」作成しておく

メッセージ配信作成

基本設定

ジョブ名 必須

配信対象選択方法 必須

オーディエンスグループ

オーディエンスグループ 必須

選択する

※オーディエンス配信は仕様のため、メッセージ以外の機能が利用できません

オーディエンス配信の設定方法②

④ タイミングを設定を3つの中から選択

①即時 ②X秒後 ③時間指定

⑤ 「メッセージ追加」して配信内容を設定する

※オーディエンス配信はメッセージ以外の機能が利用不可

※メッセージ以外の機能を使いたい場合は

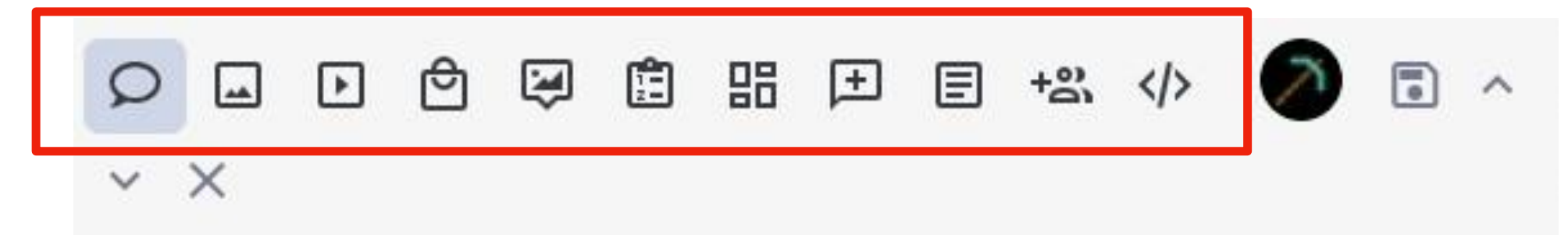
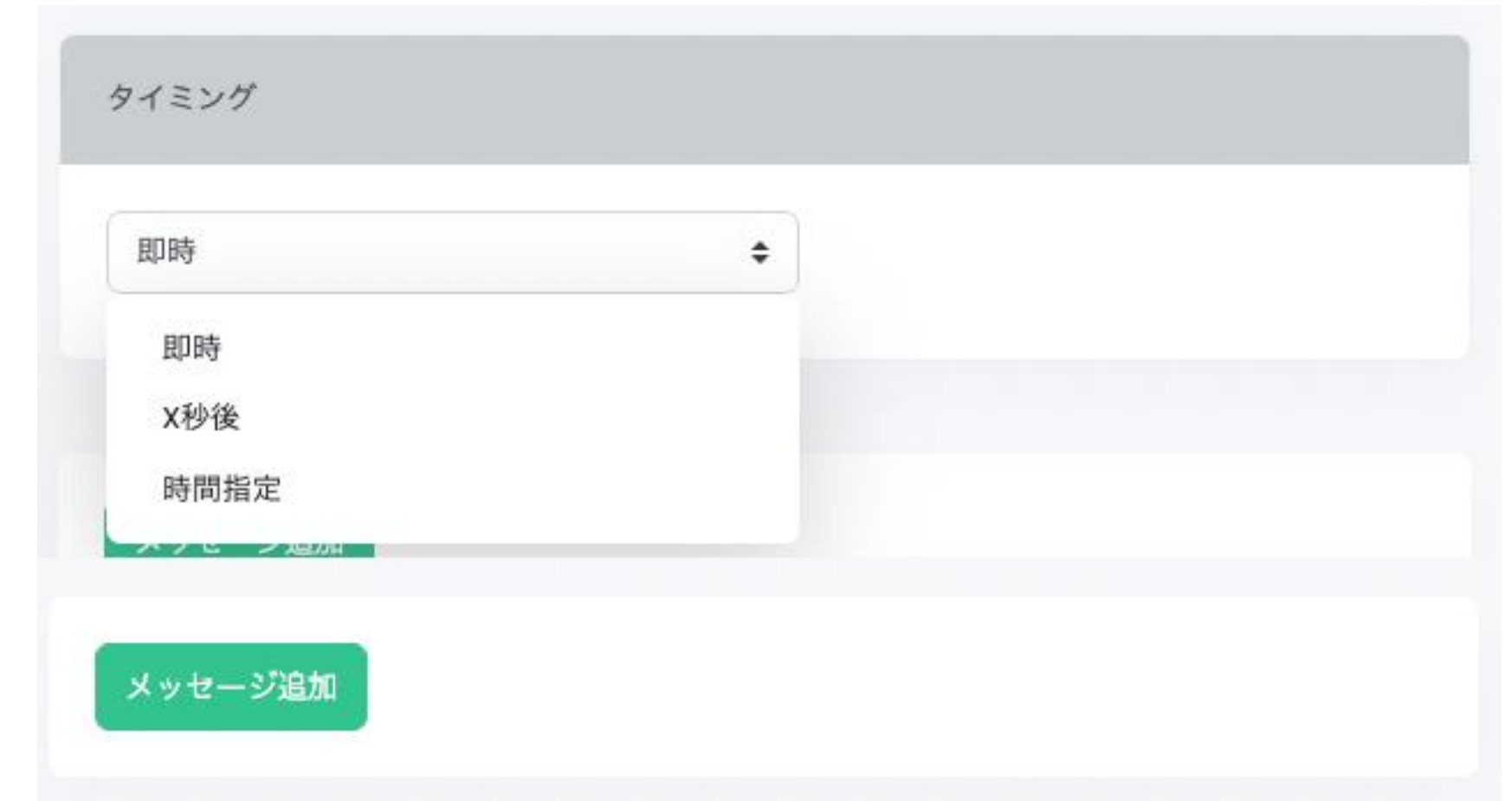
「顧客選択配信」を使ってください

メッセージ内容をアクションタイプをひとつ選択

例) テキスト

選択した「オーディエンスグループ」に

配信したい内容を入力する



メッセージ 必須

本日からLINE友だち限定のキャンペーンが始まります🌸

👉上記の画像をタップし、対象商品を10,000円以上ご購入いただくと、もれなくハンドクリームが1本ついてきます🥰👉

人気商品は在庫切れが予想されるので、お早めにご購入くださいませ👉

127/5000



タグを使った顧客選択配信の設定方法の流れ

〈タグを使った顧客選択配信の設定方法〉

- ① メッセージ配信を選択
- ② 配信対象選択方法を4つの中から「顧客設定」を選択
- ③ 絞り込み条件をタップし条件を絞り込む
- ④ タイミングを設定
- ⑤ 「メッセージ追加」し配信内容を設定する



※オーディエンス配信は、メッセージ以外の機能が利用できません

タグを使った顧客選択配信の設定方法①

① CHATY管理画面>メッセージ配信を選択

[新規作成] のボタンをクリック

(1) ジョブ名

ご自身で管理するためのタイトルを入力する

② 配信対象選択方法を4つの中から

「顧客選択」を選択

③ 「絞り込み条件を設定」をタップし絞り込

みたい条件を設定する

メッセージ配信作成

基本設定

ジョブ名 必須

配信対象選択方法 必須

顧客選択

絞り込み条件を設定

※0人 ※メッセージ配信の場合はフォロー中の顧客のみに送信されます

タグを使った顧客選択配信の設定方法②

③ 絞り込み条件を設定

「条件種別」を2つから選択

- ①AND条件 ②OR条件

タグの「条件種別」を4つから選択

- ①選択したタグをすべて含む人

タグの「タグ追加日」を3つから選択

- ①指定しない ②期間指定 ③過去N日以内

タグの「タグ」を選択 ※複数可

「選択したタグを含まない人」を選択した場合

例) 60代の以外の人 タグ「60代」
 店頭POP以外全 タグ「店頭POP」
 員開封済以外全員 タグ「開封済」

タグを使った顧客選択配信の設定方法③

④ タイミングを設定 を3つの中から選択

①即時 ②X秒後 ③時間指定

⑤ 「メッセージ追加」して配信内容を設定する

※その他のアクションも選択可能

メッセージ内容をアクションタイプをひとつ選択

例) テキスト

選択したタグで絞った条件の友だちに

配信したい内容を入力する



タグを使った顧客選択配信；事例①

事例① セグメント配信

初回購入から日の浅い人、あるいは何年も購入し続けてくれている人など、主に顧客の購買状況によってメッセージを送り分けています。

例)

- ① 「タグ」で初回購入の浅い人と1年以上購入し続けている人を分けて配信
- ② キャンペーン案内を30～40代に絞って配信



タグを使った顧客選択配信；事例②

事例② セグメント配信

店舗によって異なる地域限定商品の訴求にも活用し、その店舗がカバーするエリアのユーザー限定でメッセージを送っています。

「誕生日」の毎月1日にクーポン配布している。

例)

- ① 「誕生日」「誕生月」をタグで絞りクーポン配布
- ② 「地域」を絞ってキャンペーンメッセージ配信



セグメント配信まとめ

セグメント配信は、
ユーザーは必要な情報だけを受け取れる
一方、アカウントは配信コストの削減およびブロックの抑止、
そして配信効果の向上が期待できるため、
メリットしかありません

★「タグ」を活用することで届ける相手を
絞り込んで配信できる！

セグメント配信は
基本的に「タグ」を
使用して配信する！

#15

LINEの

ステップ配信で自動化

LINE公式アカウントをリニューアルしました(^.^♪

簡単なアンケートに答えて、特典ゲット

▶ アンケートに答えて受け取る

1分でゲット!



The collage features several promotional cards for digital products and courses:

- Web Design 講座**: A grid of 12 small cards showing various web design topics.
- SEO No.1 まで2か月**: A book cover for "GOOGLE SEO" by 井上 康 (Inoue Yasuhiro), described as a "最新!" (Latest) book for getting access to your website without advertising fees.
- 1日で作れる!サクっとできる WORDPRESS**: A book cover for "WORDPRESS" by 井上 康, described as a "図解あり!" (Illustrated) book for beginners to create a website from scratch in a step-by-step manner.
- GOOGLE SEO 対策のまとめ**: A book cover for "GOOGLE SEO" by 井上 康, described as a "完全マニュアル" (Complete Manual) for creating a Google-ranking 1st place blog.
- Webデザイン動画**: A row of 4 video thumbnails for web design.
- LINE公式アカウント**: A book cover for "LINE公式アカウント" by 井上 康, described as a "脱初心者" (Beginner-friendly) book for solving "LINE's 'I don't know'".
- PowerPointの使い方**: A book cover for "PowerPointの使い方" by 井上 康, described as a "脱初心者" (Beginner-friendly) book for creating images using PowerPoint.

LINE友達登録でゲット!



(LIVEセミナー)

豪華7大特典