



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！



同時LIVE配信

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



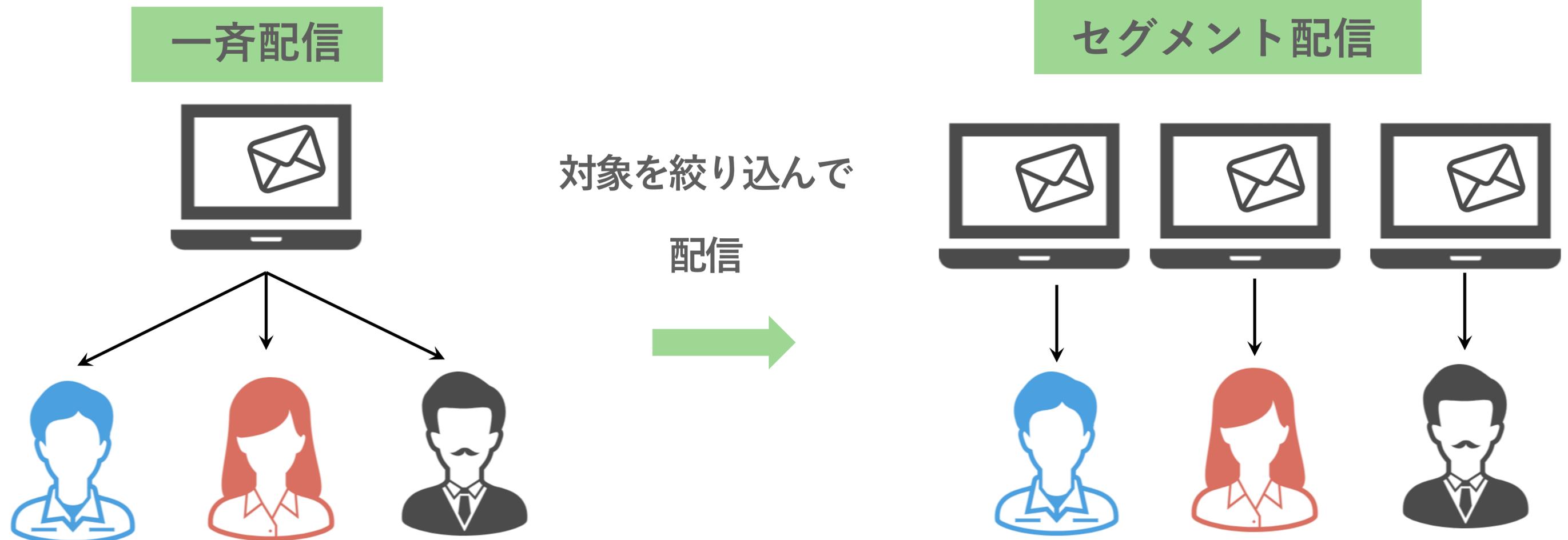
#14

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		

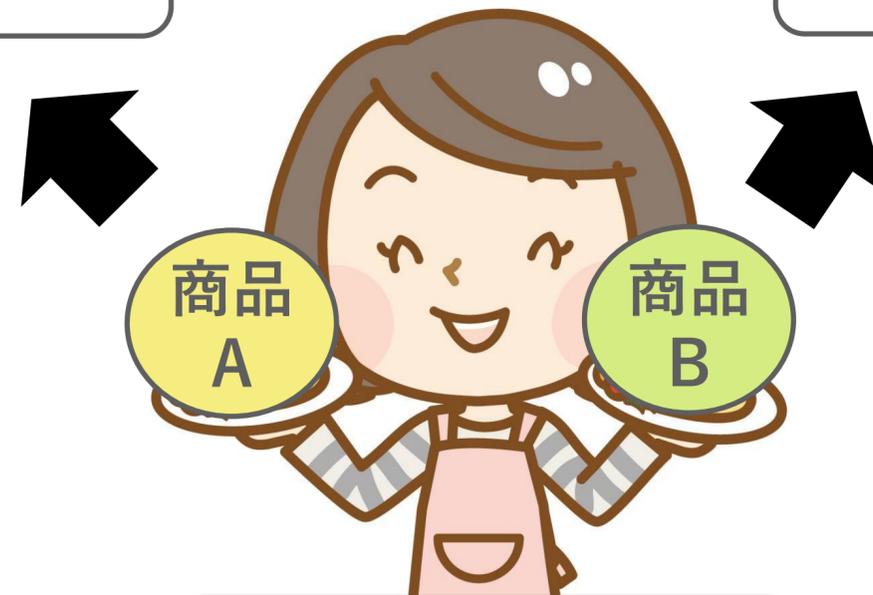
セグメント配信を活用すると、配信コストの削減につながります

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 various management options, with "データ管理" (Data Management) and its sub-item "オーディエンス" (Audience) highlighted in a red box. 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 to specific groups.) Below this is the "基本設定" (Basic Settings) section, where the "オーディエンスタイプ" (Audience Type) dropdown menu is open, showing options: "選択" (Selected), "ユーザーIDアップロード" (User ID Upload), "クリックリターゲティング" (Click Retargeting), "インプレッションリターゲティング" (Impression Retargeting), "チャットタグオーディエンス" (Chat Tag Audience), "友だち追加経路オーディエンス" (Friend Addition Path Audience), and "ウェブトラフィックオーディエンス" (Web Traffic Audience). The "オーディエンス名" (Audience Name) field is currently empty, with a character count of "0/120". A note below the 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). A help link "① オーディエンスタイプについて" (1. About Audience Type) is located on the right side of the page. The footer contains "© LINE Corporation" and "規約とポリシー" (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 button 'Add condition' (条件追加) highlighted with a red box. Below it, a note says 'At least one of the above must be satisfied' (「いずれか1つ以上満たす」必要がある条件). A large black arrow points from this button 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

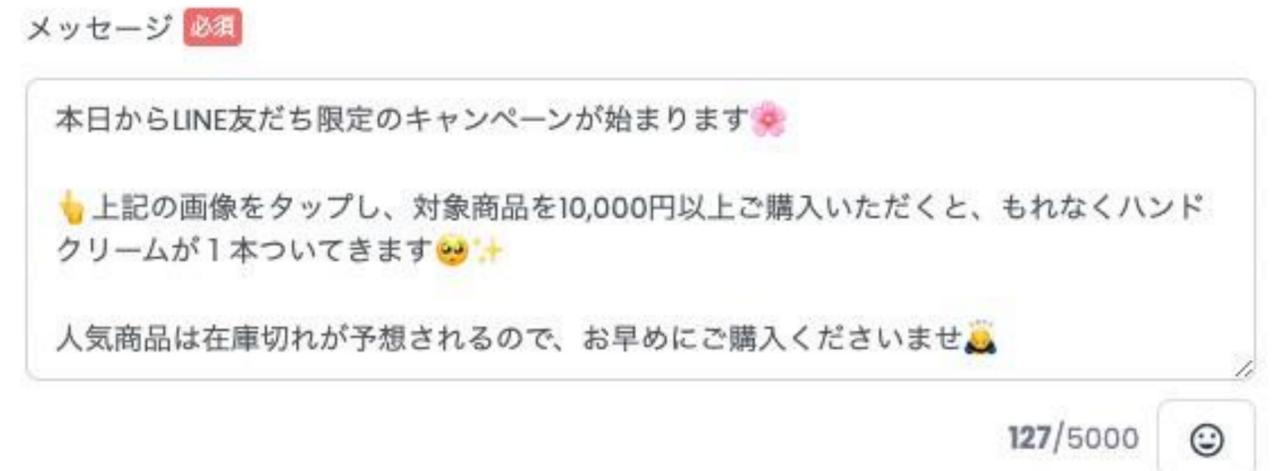
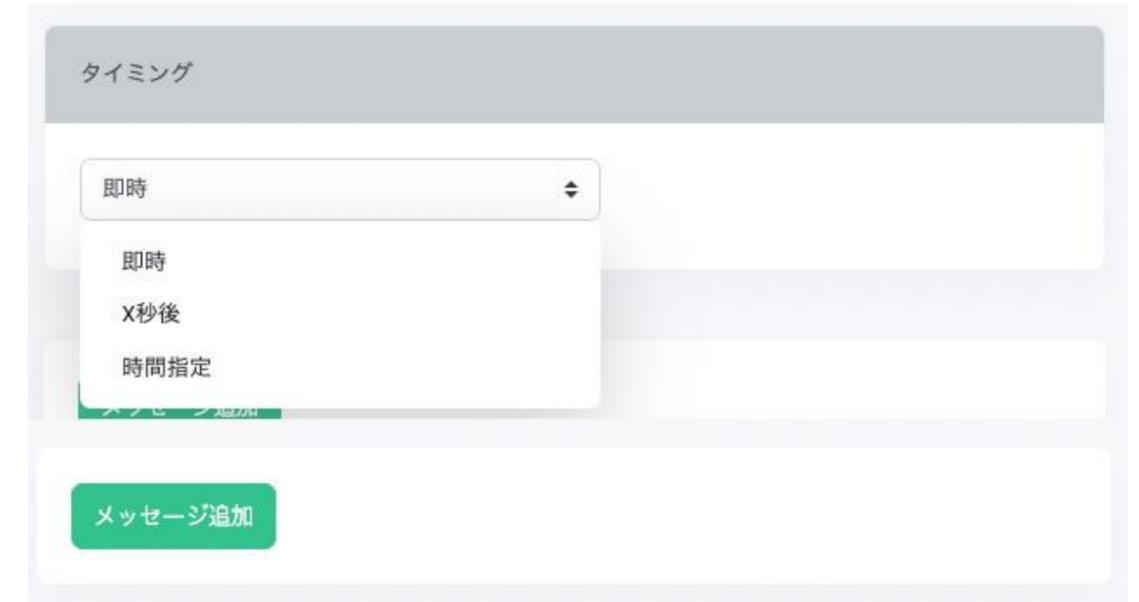
「顧客選択配信」を使ってください

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



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」

友達条件絞り込み

条件種別

And条件

「すべて満たす」必要がある条件

条件種別	選択したタグをすべて含む人
タグ追加日	指定しない
タグ	Instagram

タグ、IDを入力したら必ずエンターキーを押してください

対象人数を確認 ※19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

条件追加 -

キャンセル 適用

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



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；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

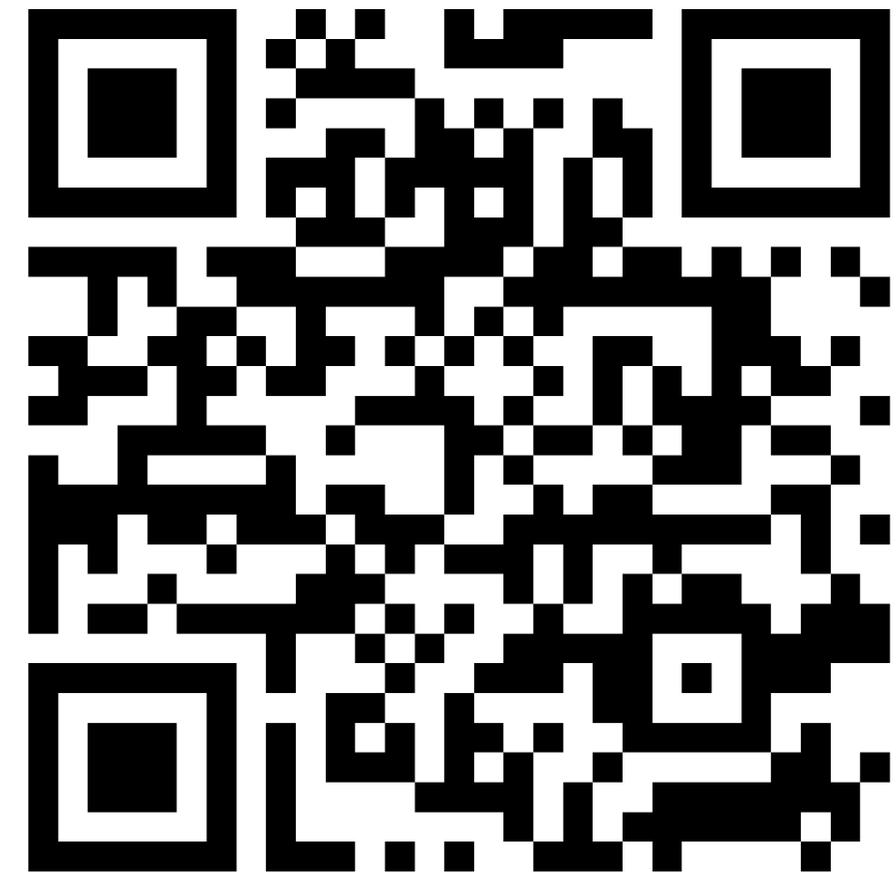
1分でゲット!



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

- Web Design 講座**: A grid of 12 small images 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!" (with diagrams) 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 images showing various web design video content.
- 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 book for "LINEの'わからない'を完全解決!" (completely solving all 'I don't know' questions about LINE).
- PowerPointの使い方**: A book cover for "PowerPointの使い方" by 井上 康, described as a book for "脱初心者" (leaving the beginner) and learning how to use PowerPoint for image creation.

LINE友達登録でゲット!



(LIVEセミナー)

豪華7大特典