



# 黃嘉偉美學工作室



請加入  
黃嘉偉美學工作室Line@

**dinohappy.com**

網頁設計 / 攝錄寫真 / 文創手作

DIY Internet and Photo = Happiness

# Line@生活圈 | 介紹與使用教學

# LINE和LINE@有什麼差別？

功能分析	LINE 系統		LINE@系統
	LINE個人帳號	LINE群組帳號	LINE商務帳號
版本	個人版	個人版	企業版
好友人數	5000人	200人	無限人次
訊息推播	一對一	多對多	一對多
客戶訊息回應	一對一	多對多	一對一
管理人數	僅一人	×	可同時多人
管理權限	×	×	可設定
手機管理	僅限單一帳號	需由單一LINE 帳號設定	可管理多個 LINE@帳號
桌機管理	僅限單一帳號	需由單一LINE 帳號設定	可管理多個 LINE@帳號

功能分析	LINE 系統		LINE@系統
	LINE個人帳號	LINE群組帳號	LINE商務帳號
版本	個人版	個人版	企業版
主頁	有	×	有
動態消息	有	×	有
行動官網	×	×	有
宣傳頁面	×	×	有
調查頁面	×	×	有
數據資料庫	×	×	有

# LINE@服務範圍

LINE@生活圈能讓您建立專屬帳號, 不論是企業、店家、甚至是個人, 都能使用此服務, 串連您與好友之間的生活圈。



LINE 官方帳號

全國性企業、  
品牌



LINE@生活圈

中小企業、社團、  
組織、個人、明星、  
媒體、虛擬人物 …

# Line@ | 一般帳號VS認證帳號

## 一般帳號

所有人皆可免費申請

下載LINE@ APP即可使用

## 認證帳號

免費申請，但限特定業種  
且須經**官方認證**

於APP內或官網提出申請

有客製化角色海報

帳號出現在「好友列表」  
及「官方帳號列表」搜尋區

方案介紹

<http://at.line.me/tw/plan>



## 一般帳號

任何人皆可擁有此類型的帳號，且無須等待審核，即便是個人或虛擬角色等皆可申請。本類型的帳號除了提供1:1聊天、群發訊息等LINE@生活圈的所有基本功能，亦可供您升級至付費的推廣方案或申請專屬ID。

[下載「LINE@」應用程式，立即申請！](#)



## 認證帳號

本類型的帳號僅有特定業種才可申請（以申請表上出現的業種為主），並通過本公司的審核作業後才能取得。認證帳號除了提供一般帳號的基本功能外，並可於下列地方進行搜尋：官方帳號列表、LINE@列表、LINE好友列表，同時也會顯示已認證的藍色標示。

[請由此處申請認證帳號](#)

## Line@ | 方案-說明1

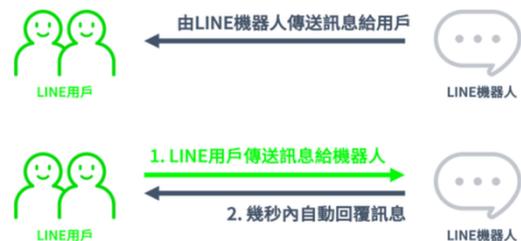
		免費版	入門版	進階版	進階版 (API)	專業版	專業版 (API)
費用	設定費	免費	免費	免費	免費	免費	免費
	月費	免費	798元	1,888元	3,888元	5,888元	8,888元
有效好友人數	有效好友數	無上限	20,000	50,000	50,000	80,000	80,000
每月群發訊息則數	群發訊息傳送數量	每月 1,000則 以內	無上限	無上限	無上限	無上限	無上限
每月主頁投稿數	動態主頁投稿數量	每月10則 以內	無上限	無上限	無上限	無上限	無上限



# 方案 - 說明 2

	免費版	入門版	進階版	進階版 (API)	專業版	專業版 (API)	
月費	免費	798元	1,888元	3,888元	5,888元	8,888元	
管理後台	LINE@ App	○	○	○	×	○	×
	網頁版後台	○	○	○	○	○	○
功能	群發訊息	○	○	○	○	○	○
	宣傳頁面 (優惠券等)	○	○	○	○	○	○
	1對1聊天	○	○	○	×	○	×
	行動官網	○	○	○	○	○	○
	調查功能	○	○	○	○	○	○
	LINE集點卡	○	○	○	○	○	○
	數據資料庫	○	○	○	○	○	○
	圖文訊息	×	○	○	○	○	○
	分眾訊息推播	×	×	○	○	○	○
	Reply API	○	○	×	○	×	○
Push API	×	×	×	○	×	○	

Messaging API提供Push與Reply兩種形式的API，Push API指的是該LINE機器人可以在任何時間點對用戶傳送訊息的API；Reply API則是該機器人針對LINE用戶傳來的訊息進行回覆的API。

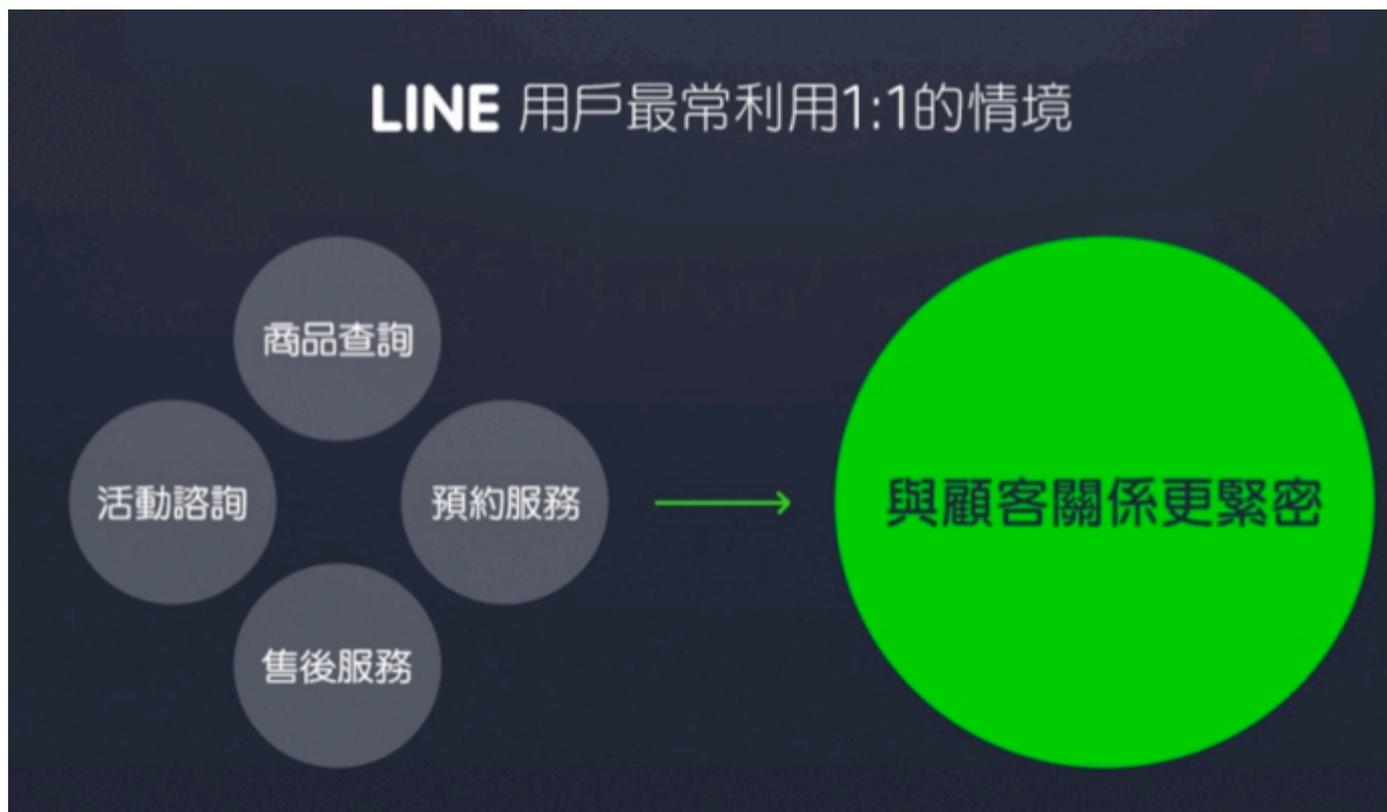


# LINE@生活圈 | 行銷推播

LINE@生活圈 讓店主、中小企業主在 LINE 上面擁有專屬帳號，  
開放讓一般使用者加入為好友，  
並可向使用者發送優惠券或一般訊息，有效傳播活動資訊。



# LINE@生活圈 | 1對1 客服



# LINE@能幫你解決什麼問題

1 每個人都在用！



全國1,700萬人使用，  
到達率最高的手機App。

2 馬上送！馬上讀！



推播訊息通知，  
使用者即可立即閱讀。

3 再也不會忘記或  
弄丟優惠券！



發送訊息保存於手機中，  
高開信率且不易遺失。

## 直接接觸顧客，吸引廣大來客

# LINE@生活圈常見問題

## 1 LINE@生活圈 與官方帳號有何不同？

官方帳號為全國式的行銷工具，受眾可達百萬人以上。LINE@生活圈則是地區性的帳號，人數較少，更著重在地商圈經營與溝通，適合中小型店家。

## 2 在地商家申請LINE@生活圈有無特別限制？

必須擁有固定營業場所、目標族群為一般消費者、營業據點需有人員負責營運。因此，純線上賣家不得申請。

## 3 我是連鎖店業者，我應該申請幾個帳號？

一分店，一帳號。LINE@生活圈著重的是在地化溝通，因此應以一店一帳號的方式經營，深耕在地商圈，與當地居民連結。

# 如何新增Line@

# 開始建立Line@

- 新手入門官方操作Blog
  - <http://at-blog.line.me/tw/archives/23810069.html>
- 帳號建議
  - 公司用，採公司手機，對應獨立手機／eMail帳號來管理
    - 優點，方便移轉
  - 個人工作室，採個人手機的Line
  - 註冊前準備
    - 名稱／圖片／帳號分類

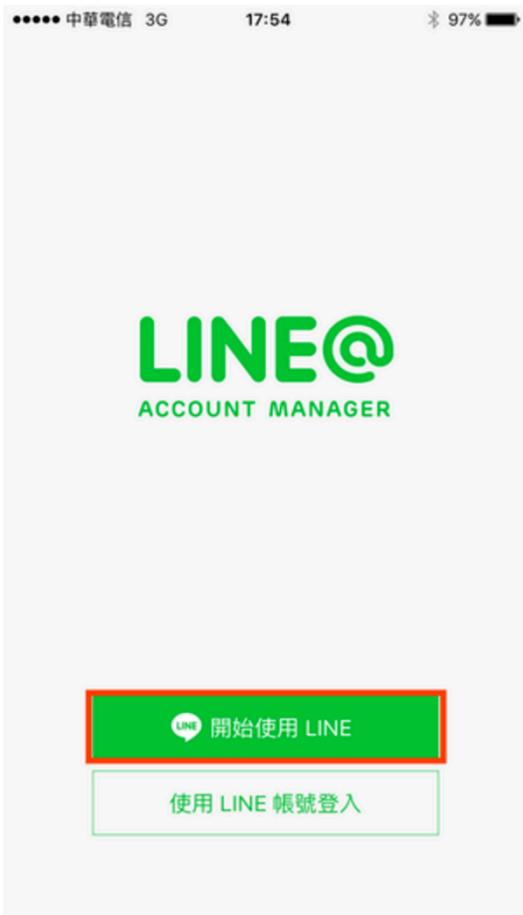
## 步驟1. 下載LINE@ App

iOS下載

Android下載

## 步驟2. 登入帳號 (兩種方法，擇一即可)

**方法1.** 點選「開始使用 LINE」，此為「直接連動手機上的LINE登入」



**方法2.** 使用「LINE帳號」登入，此為「輸入個人LINE綁定的電子信箱及密碼」



電子郵件信箱及密碼設定方式：LINE > 其他 > 設定 > 我的帳號

(此方法適用對象：非該手機的擁有者，欲登入 LINE@ App)

### 步驟3. 輸入帳號資料新增LINE@帳號

填寫對外顯示名稱、選擇照片、選擇業種及業種詳細內容，並按下註冊

← 返回「LINE」 17:21 59%

### 帳號資料

**你的店名**

若要建立帳號，您必須上傳帳號顯示圖片、填寫LINE@ 帳號名稱並選擇帳號分類

10/20

\*必填項目

帳號分類

\*主要業種 餐飲 >

\*次要業種 咖啡簡餐類 >

**建立帳號**

您所設定的LINE@ 帳號名稱及帳號顯示圖片，將會向其他LINE的用戶公開。

## 步驟4. 切換帳號或再新增LINE@帳號



## 小技巧: 更改對外顯示名稱及照片



在「管理」點選照片，即可針對「LINE@帳號名稱」及「照片」進行修改

※小提醒：  
「認證帳號」不得修改對外顯示名稱

# 手機與電腦介面 | 介紹

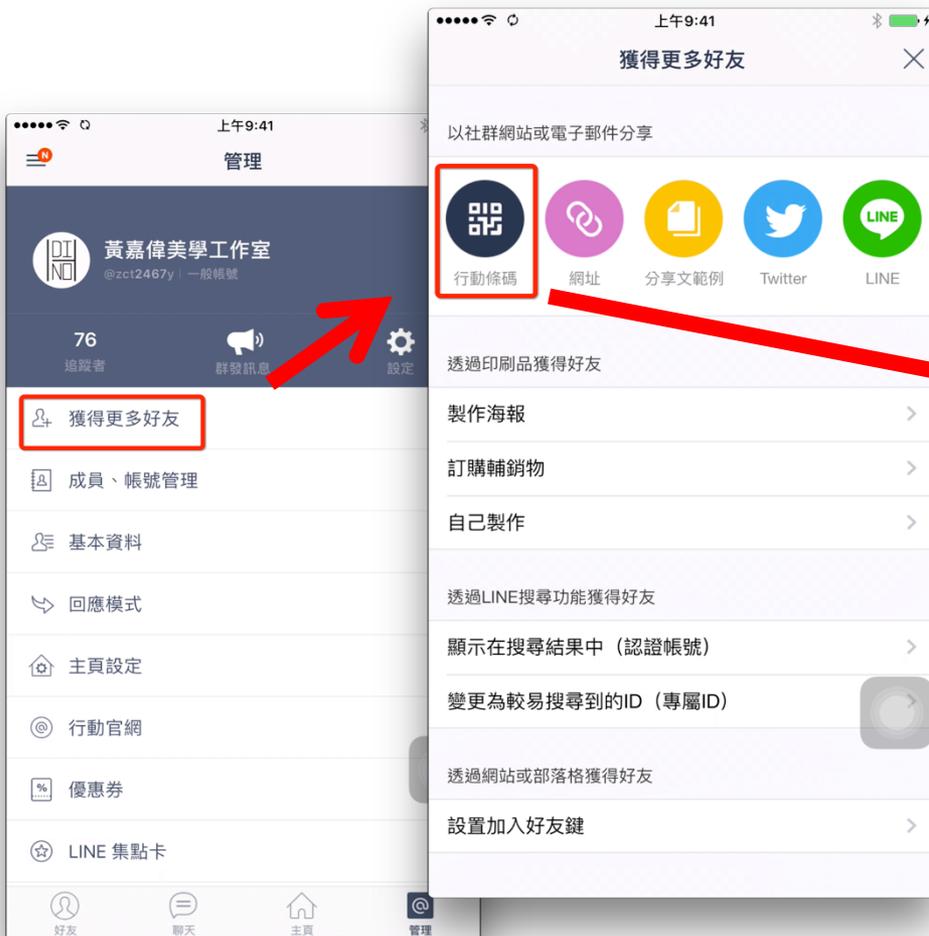
手機：安裝Line@ APP

電腦：網頁登入

<https://admin-official.line.me/>



# 好友如何加 | QR Code ; LINE ID



左右朋友相互加好友，  
等會相互練習發送訊息

# 認證帳號，加入方式

若您的帳號經過認證，則可擁有更多的曝光管道。

官方帳號列表搜尋區



官方客製化海報



LINE@列表



# 功能介紹

## 全部功能介紹

### 群發訊息



您可以透過智慧型手機的「LINE@」應用程式或電腦管理頁面編輯訊息，並能一口氣傳送給所有設為好友的顧客或粉絲。此外，您還能預先設定訊息的傳送時間，讓您在推廣活動時更加靈活。

### 1:1 聊天



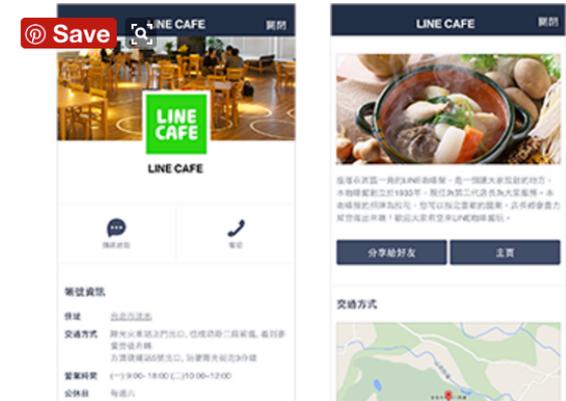
「1:1 聊天」可讓您直接收到客戶的諮詢，並直接回應客戶的需求。舉凡預約、活動諮詢、客服問題等，皆可透過此功能完成。

※本功能可同時在電腦版後台及LINE@手機App上使用。

### 行動官網



在行動官網上，您可輕鬆刊載相關營業資訊，包括地址、營業時間、甚至是圖文並茂的菜單。此外，所有資訊也可在網路上公開搜尋，替您爭取最大的曝光機會。



# 全部功能介紹



## 動態消息、主頁

不光只有群發訊息，還有動態消息、主頁功能可供您向廣大好友宣傳您的最新活動資訊。好友可對您發出的動態消息按讚、留言、及分享，創造出高度的互動性。

## 宣傳頁面

傳統文字訊息還不夠？藉由宣傳頁面，您可製作圖文並茂的活動頁面或優惠券，輕鬆導引好友至線下實體店面進行消費，實際提升營業額。

※本訊息格式僅供在電腦版的管理頁面中編輯。

## 調查頁面

您可透過調查功能製作簡單的人氣投票或問卷調查，一方面與客戶進行有趣的互動，另一方面蒐集客戶的背景資料，全面了解您的目標族群。

※本訊息格式僅供在電腦版的管理頁面中編輯。



一般



優惠券(全體贈送)



優惠券(抽選)



投票(比較式)



投票(條列式)



問券調查

▣ 功能介紹

▣ <http://at.line.me/tw/feature>

# 全部功能介紹



**LINE@** 新功能  
**集點卡正式上線!**

- ✓ 輕鬆設定
- ✓ 節省紙本印製成本
- ✓ 同步宣傳提升業績

BOSS的店

100.0

6 7 8 9





## 訊息群發

LINE@ MANAGER



黃嘉偉美學工作室

@zct2467y

呂 27

🔊 編寫新訊息

📄 投稿至主頁

💬 1對1聊天

訊息

投稿內容一覽

建立新頁面

自動回應

關鍵字回應訊息

用戶加入好友時的問候語

主頁

建立優惠券/活動

# 訊息群發 | 電腦版

## 建立新頁面

您可建立、編輯、測試欲傳送的訊息。

取消

預覽 儲存草稿 傳送

設定日期及時間	<input type="radio"/> YYYY-MM-DD <input type="text" value="0"/> : <input type="text" value="0"/> : <input type="text" value="0"/> <input checked="" type="radio"/> 立即傳送
同時傳送至主頁	僅傳送1則訊息時，訊息將能同時投稿至主頁。但若發送多則訊息，則無法同時投稿。 <input type="radio"/> 傳送 <input checked="" type="radio"/> 不傳送

文字	貼圖	照片
優惠券	抽選頁面	宣傳頁面
圖文訊息	調查功能	

每次可傳送3則訊息。請選擇您要傳送的訊息。

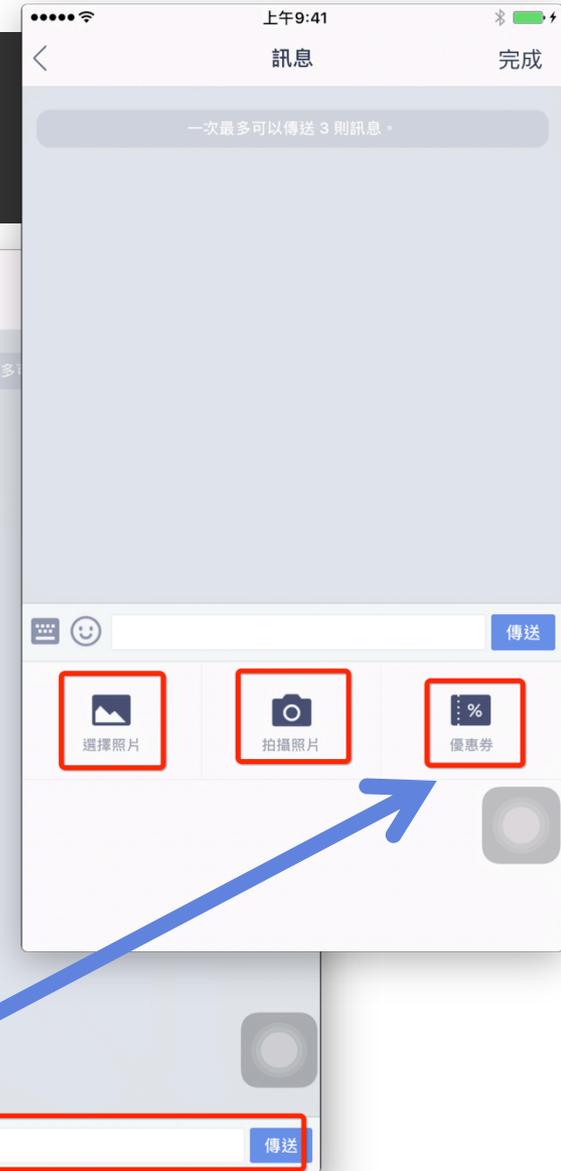
傳送

多樣化宣傳頁面

也可以用自己的手機操作



# 群發訊息 | 手機版



## 關鍵字回覆訊息（例如下班後通用問題回覆）

在非營業時間，而無法使用1:1聊天時，  
您可使用關鍵字回覆訊息，把握住每次與好友互動的機會。



您好，目前非營業時間，您可輸入  
以下關鍵字查詢更多資訊：  
A1 - 餐廳地址  
A2 - 最新菜單  
A3 - 活動優惠資訊



謝謝您的詢問，本餐廳地址為：  
台北市內湖區洲子街3號12樓

你好，  
想請問你們餐廳地址是？



A1



# Home work練習

- 練習，下班時間，客服自動回應。
  - 情境1：下班後無法回應，如請於上班時段再來訊息。
  - 情境2：如果有常問的問題，可設成關鍵字讓顧客自行查詢。  
例如：
    - 產品項目與價格查詢：可連到官網
    - 網路訂貨問題：可連到FAQ常問問題
    - 優惠活動查詢
    - 等等……

# 訊息 | 一次管理多店訊息發送

如果旗下有多家店舖需要統一管理，也可透過我們後台一次發送給所有帳號訂戶，或可選擇其中部分發送。

LINE@ MANAGER

高嘉德Cloud先生 / 小姐 **帳號一覽** 退出

帳號一覽

用戶資訊

**使用多個帳號傳送訊息**

最新資訊

【重要公告】10月份開始推廣方案正式生效 2016-09-28

【重要提醒】課程專屬ID第二年續的事宜 2016-09-14

【重大公告】七月份招生服務費商家更新 2016-08-19

帳號一覽

關鍵字 以此條件搜尋 清除

名稱	狀態	好友人數
數學測試區 01	服務中	0
高嘉德美學工作室	服務中	26
五洲資訊科技	服務中	900

選擇發送帳號

メッセージ一括送信

接著進入一般發送流程



## 投稿至主頁

手機版，在群發時可勾選是否要同時投稿至主頁

LINE@ MANAGER



黃嘉偉美學工作室

@zct2467y

呂 27

🔊 編寫新訊息

✍️ 投稿至主頁

💬 1對1聊天

訊息

主頁

投稿內容一覽

建立新內容

主頁設定

建立優惠券／活動

集點卡

# 投稿至主頁 | 行動官網首頁文章

DI  
NO

黃嘉偉美學工作室  
@zct2467y  
27

編輯新訊息

投稿至主頁

1對1聊天

訊息

主頁

投稿內容一覽

建立新內容

主頁設定

建立優惠券/活動

集點卡

## 建立新內容

預覽 儲存草稿

傳送

設定日期及時間

● YYYY-MM-DD  0 : 0 : 0

● 立即傳送

文字	貼圖	照片
優惠券	抽選頁面	宣傳頁面
網址	位置	調查功能

每次可傳送3則訊息。請選擇您要傳送的訊息。

傳送





# 行動官網 | 主頁設定

編輯新訊息

投稿至主頁

1對1聊天

訊息

主頁

投稿內容一覽

建立新內容

**主頁設定**

建立優惠券/活動

集點卡

行動官網

口袋商店

數據資料庫

帳號設定

帳號資訊

### 封面照片



貼圖大小建議為1080x878px, 且在3MB以內。  
圖片上傳後, 您將能設定裁切範圍。

上傳 刪除已設定的圖片。

### 主頁設定

投稿封面照片的變更內容	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="radio"/> 在變更封面照片時, 投稿至動態消息</li><li><input checked="" type="radio"/> 在變更封面照片時, 不投稿至動態消息</li></ul> <p>系統將依照您變更封面照片時的設定自動套用。 變更封面照片的投稿, 也將列入動態消息投稿數計算。</p>
讚! / 留言功能設定	<ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="radio"/> 使用</li><li><input type="radio"/> 僅可使用「讚！」</li><li><input type="radio"/> 暫不使用</li></ul>



LINE@ MANAGER



黃嘉偉美學工作室

@zct2467y

呂 27

🗨 編寫新訊息

📄 投稿至主頁

💬 1對1聊天

訊息

主頁

建立優惠券／活動

集點卡

行動官網

口袋商店

數據資料庫



# 1:1聊天

# 功能介紹 | 1:1 聊天

## 傳訊給我



使用者可透過 LINE 直接與商家詢問問題。透過文字訊息，可做到訂位、活動諮詢、客服等相關功能，建立起商家與客戶之間的關係橋樑。

# 1:1 聊天

透過「LINE@」APP\* 您可收到好友傳來的訊息，並會出現未讀提醒。  
此功能可做到訂位、活動諮詢、客服等，讓您與好友更靠近。

直接回覆好友  
簡易好上手



未讀訊息提醒  
重要資訊不漏接

\* 電腦版後台尚不支援  
1:1聊天。



黃嘉偉美學工作室

@zct2467y

呂 27

🔊 編寫新訊息

📝 投稿至主頁

💬 1對1聊天

訊息

主頁

建立優惠券／活動

優惠券

抽選頁面

宣傳頁面

調查功能

## 建立優惠券／活動

優惠券除了本身「群發訊息」  
可使用外，  
更可當  
「抽選」&「調查功能」  
的獎品

優惠券

抽選頁面

宣傳頁面

調查功能



焦點上

# 建立優惠卷

- 建立優惠卷／活動  
<http://at-blog.line.me/tw/archives/55068970.html>
- 建立抽選頁面（用電腦才能操作）  
<http://at-blog.line.me/tw/archives/55255491.html>
- 建立宣傳頁面（用電腦才能操作）  
<http://at-blog.line.me/tw/archives/13443918.html>
- 建立調查功能（用電腦才能操作）  
<http://at-blog.line.me/tw/archives/13444061.html>
- 建立優惠卷／活動（手機版）  
<http://at-blog.line.me/tw/Coupon-app>



黃嘉偉美學工作室

@zct2467y

呂 27

🔊 編寫新訊息

📝 投稿至主頁

💬 1對1聊天

訊息

主頁

建立優惠券／活動

集點卡

贈送點數用行動條碼

編輯集點卡

點數贈送記錄

統計管理

分享

設定店舖位置資訊



集點卡

# Line@ | 集點卡



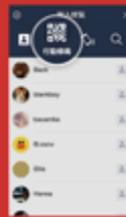
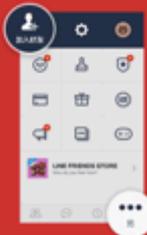
黃嘉偉美學工作室  
@zct2467y

贈送點數用行動條碼

若要獲得  
集點卡和點數



只要啟動LINE並且讀取行動條碼



將該帳號加為好友，即可取得集點卡和點數



# 1.如何建立集點卡

- <http://at-blog.line.me/tw/archives/52596410.html>

## 2. 實體與網路集點卡如何運用

- 實體店面與網路店面，各別如何讓顧客集點？

實體店面：製作條碼，讓顧客現場收集

<http://at-blog.line.me/tw/archives/52597619.html>

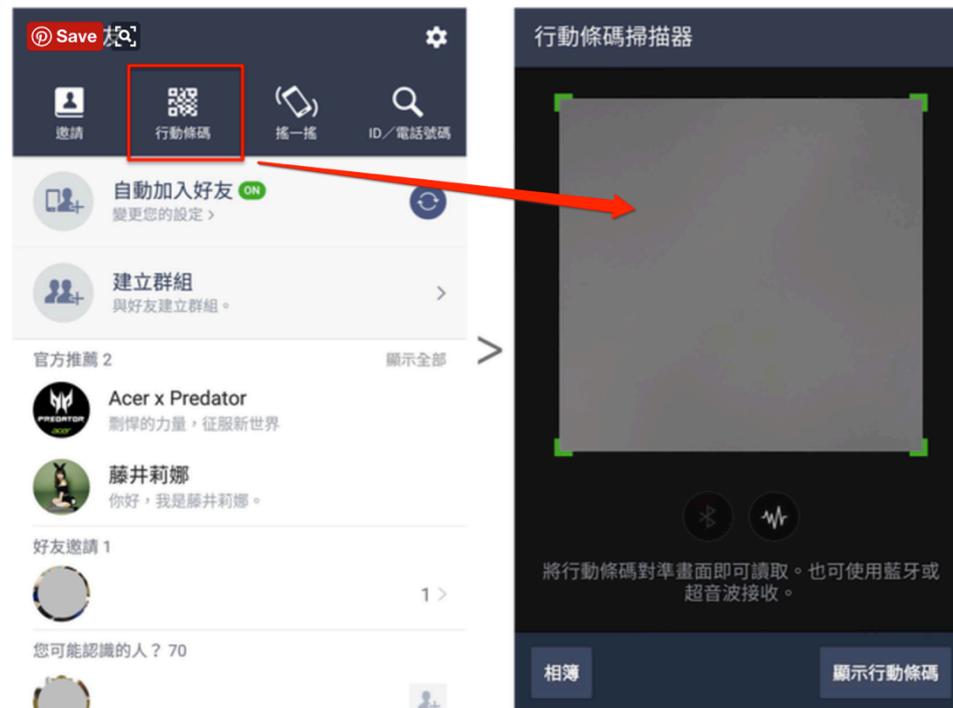
網路店面：產生路徑，傳給客戶來集點

<http://at-blog.line.me/tw/archives/55202561.html>

### 3.顧客如何集點

□ <http://at-blog.line.me/tw/archives/56568662.html>

1. 只要打開「LINE」>「加入好友」>「行動條碼」，利用此行動條碼掃描器即可掃描店家給的點數條碼進而成功集點👉



## 4. 集滿，實體店鋪，店員如何核銷？

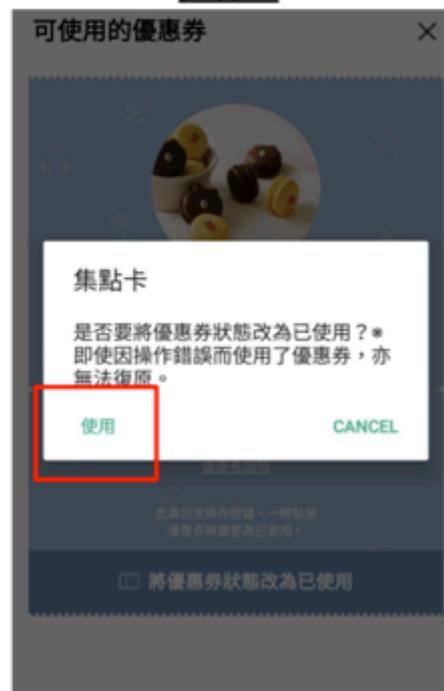
### 步驟一



### 步驟二



### 步驟三



### 步驟四





## 行動官網 | 依右列需求加以設定

訊息

主頁

建立優惠券／活動

集點卡

行動官網

封面設計

擴充功能設定

帳號簡介

位置資訊

營業資訊

服務項目

照片

大事記

人才招聘

口袋商店

數據資料庫

帳號設定

帳號資訊

# 功能介紹 | 行動官網

## 行動官網



透過 LINE 精美的內建樣板，  
呈現所有與店家相關的資訊，  
包括營業時間、地址、Menu、優惠券等，  
讓消費者一手掌握最新資訊。



# 擴充功能： 行動官網出現處



詳細資訊 | 營業時間,公休日,電話號碼,地址等

 黃嘉偉美學工作室  
10/6 下午10:43



填網站建置 / 網路行銷-健診服務需求單，就送你1小時免費健診服務...  
2016-10-06 00:00~2017-12-31 00:00

網站 / 網路行銷健診

分享



# 數據資料庫

訊息

主頁

建立優惠券／活動

集點卡

行動官網

口袋商店

數據資料庫

帳號

主頁

帳號設定

帳號資訊

操作教學影片

操作教學手冊

常見問與答

LINE@官方網站

LINE@部落格(成功案例,操作教學)

LINE@商家報(最新公告,活動訊息)

# 帳號 | 了解好友狀況

## 累積數量

好友人數	有效好友數	封鎖／解除好友數
903	814	89

## 統計表

期間

日期	好友人數 (前日增減)	有效好友數 (前日增減)	封鎖／解除好友數 (前日增減)	傳送訊息數
2016-10-12	903 +2	814 +2	89 0	1
2016-10-11	901 +1	812 +1	89 0	0
2016-10-10	900 0	811 -1	89 +1	0
2016-10-09	900 0	812 0	88 0	0
2016-10-08	900 +2	812 -1	88 +3	0
2016-10-07	898 +2	813 +2	85 0	0

# 主頁 | 了解行動官網瀏覽狀況

## 主頁

您可在此確認主頁的瀏覽數、留言件數等數據資料。

指定期間	2016-08-12 	~	2016-10-11 	<a href="#">以此條件搜尋</a>	<a href="#">下載CSV格式的檔案</a>	<a href="#">清除</a>
日期	瀏覽數	不重複訪客	投稿數	讚！的次數	留言數	分享次數
2016-10-11 00:00	23	4	0	0	0	0
2016-10-10 00:00	24	5	0	0	0	0
2016-10-09 00:00	14	7	0	0	0	0
2016-10-08 00:00	6	2	0	0	0	0
2016-10-07 00:00	5	2	0	0	0	0
2016-10-06 00:00	42	7	0	0	0	0
2016-10-05 00:00	18	6	0	0	1	0
2016-10-04 00:00	18	8	0	0	0	0
2016-10-03 00:00	19	7	0	0	0	0

## 實列介紹

# 成功案例作法：魔法咖哩（凱薩店）

「魔法好康券」+「不定期抽獎」+「LINE@好友限定商品優惠」。



透過LINE@生活圈，  
魔法咖哩凱薩店於三個月內：

- 快速募集**10,000+**好友
- 因優惠而來的客人提升**1~2成**
- 宣傳頁面開封率高達**60~70%**

# 成功案例作法：魔法咖哩

回客數上升、業績大幅成長！

## 好友專屬優惠

每月月初優惠兌換券，  
吸引新客加入、  
熟客回流

## 店員專業培訓

優質培訓，  
掌握推廣最後一哩

## 預告期待心理

每月預告下期活動，  
提高留存率

## 成功案例作法：魔法咖哩

對於餐飲業來說，  
最需要的就是低成本但能明顯見效的行銷工具，  
而LINE@正好完全符合我們的需求。

- 魔法咖哩, 高經理 -

# 成功案例作法：威秀影城

「影廳觀眾線上互動」+「趣味民調結合抽獎」+「分店客製化行銷」

跳脫傳統行銷，  
宣傳效果加倍！

行銷成效

**100,000+** 總好友人數

**1,000+** 單場影廳  
活動互動人數

**1.5-3倍** 訊息轉換率



# 成功案例作法：威秀影城

明確告知加入的誘因, 並且提供好友獨享的優惠及資訊,  
是快速提升好友數的不二法門。



清楚說明加入誘因吸引顧客立即加入



LINE@好友快速通關獨享尊榮又趣味

## 成功案例作法：威秀影城

網路行銷這塊有時候更需要貼近民眾、放膽去試就對了，  
失敗頂多重來；只要用心觀察客人的需求喜好並解決他們的  
問題，任何人都可以是網路行銷專家！

- 威秀影城, 陳副理 -

# 成功案例作法：健康雜誌

「善用動態消息」+「分析讀者偏好」+「線上結合線下宣傳」

從讀者角度出發，  
全面擴散影響力！

行銷成效

90%

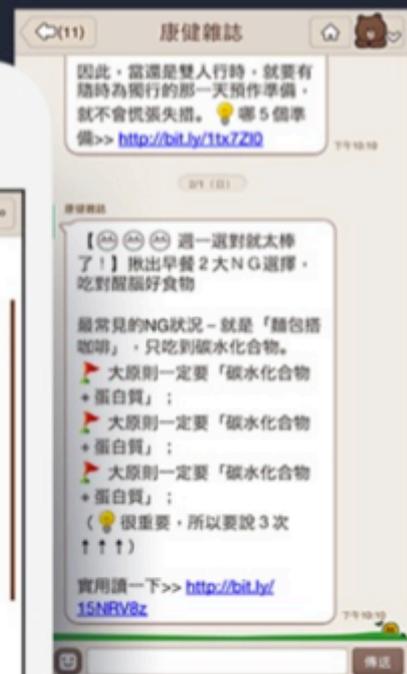
訊息觸及率

50%

文章連結點擊率

>20倍

分享轉換率



# 成功案例作法：健康雜誌

在撰寫訊息內容前，必須先了解好友想收到什麼樣的資訊。  
藉由事前及事後數據分析，讓每篇文章都創造出高點擊及高分享。



# 成功案例作法：健康雜誌

群發訊息和動態消息的性質不同，  
要事先整理好容易被分享的素材，將兩個管道作內容上的區分，  
並以簡短的標題和文字描述吸引讀者，  
才能讓媒體影響力發揮最大化。

- 康健雜誌, 龔小姐 -

# Q & A



*Questions and Answers*