MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

LINE運用の落とし穴3つ

店舗のLINE公式アカウントで、よくある失敗を3つに絞りました。
起きること・直し方・自分のお店のチェック欄つきです。

落とし穴3つ　月1回の見直し表つき

合同会社MIGIUDE（店舗ビジネス専門の集客支援）
光るのは、お店だけでいい。

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

この資料の使い方

LINE公式アカウントを続けていて、手応えが薄いと感じたときに。

1

送りすぎ・売り込みばかりで、ブロックが増える

友だちが「通知がうるさい」と感じると、ブロックされます。ブロックされた人には、大切なお知らせも届きません。

2

友だちを集めて終わり。あいさつも予約への道も無い

登録してくれた人に、次の一歩が用意されていません。登録したのに何も届かず、忘れられてしまいます。

3

数字を見ずに、なんとなく続けてしまう

配信ごとの反応や、ブロックの増減を見直さないと、何が良くて何が悪いのか分からないままになります。

おまけ

月1回の見直し表

3つを避けるために、毎月見る点を1枚にまとめました。

読み方

LINEは、一度来たお客様に、また来てもらうための道具です。うまく使えば心強い一方、使い方をまちがえると、ブロックされて届かなくなります。次の3ページで、落とし穴ごとに「起きること」「なぜ起きるか」「今日からの直し方」を見て、お店のチェック欄を埋めてください。

料金プランや機能、メッセージの通数などの条件は変更されることがあります。最新の内容は、LINE公式アカウントの公式の案内で確認してください。

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

落とし穴① 送りすぎ・売り込みばかりで、ブロックが増える

友だちが「通知がうるさい」と感じると、ブロックされます。ブロックされた人には、大切なお知らせも届きません。

起きること

- 配信のたびに、ブロックされる人が目に見えて増える
- お知らせを送っても、読まれない・反応がない
- 「売り込みばかり」という印象が付いてしまう

なぜ起きるか

- お店の都合で「送りたいとき」に送っている
- 毎回、割引や新メニューの宣伝ばかりになっている
- 誰に向けた内容かを決めずに、全員へ同じ内容を送っている

今日からの直し方

- 配信の回数に上限を決める（お店の業種に合わせて、無理のない回数に）
- 宣伝だけでなく、読んで役に立つ話（お手入れのコツ、混む時間帯など）を混ぜる
- 来店歴や希望で分けて送れる機能があれば、必要な人にだけ送る（個人情報の扱いは落とし穴②を参照）
- 友だち登録の特典は、過大な景品にならないよう、ささやかなものにする（景品表示法。来店者全員に配る特典は、取引額1,000円未満なら200円まで、1,000円以上なら取引額の2割まで。値引きの形なら分かりやすい）

自分のお店のチェック欄（できていれば □ に ✓）

- [ ] 配信の回数と曜日・時間のルールを、紙に書いて決めた
- [ ] 直近の配信を見返し、宣伝ばかりになっていないか確かめた
- [ ] 配信の前に「これは受け取った人の役に立つか」と一度考える
- [ ] 特典の内容が、過大な景品になっていない

このページの✓が2つ以下なら、MIGIUDEで一緒に見直せます（最後のページのQRから）。

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

落とし穴② 友だちを集めて終わり。あいさつも予約への道も無い

登録してくれた人に、次の一歩が用意されていません。登録したのに何も届かず、忘れられてしまいます。

起きること

- 友だち数は増えても、予約や来店につながらない
- 登録直後の最初の連絡が無く、お店のことを思い出してもらえない
- 質問が来ても、どう答えるか決まっておらず返事が遅れる

なぜ起きるか

- 「登録してもらう」ことが目的になっている
- 登録した人が最初に受け取るメッセージを、見直していない
- 予約の方法や問い合わせ先が、トーク画面の中で分かりにくい

今日からの直し方

- あいさつメッセージを書く：お店の紹介、できること、予約の方法を短く
- トーク画面のメニュー（リッチメニュー）に「予約」「メニュー・料金」「場所」を置く
- よくある質問は、自動応答や定型文を用意しておく
- お客様の名前・来店履歴など個人情報を扱うときは、何に使うかを伝え、大切に扱う

自分のお店のチェック欄（できていれば □ に ✓）

- [ ] 自分のお店を友だち登録して、最初に届く内容を確かめた
- [ ] トーク画面から、予約までの道がすぐ分かる
- [ ] 問い合わせへの返事の目安時間（例：翌営業日まで）を決めた
- [ ] 友だちの名前などを何に使うか、お客様に答えられる（プライバシーポリシーに書いてある）

あいさつメッセージの例

友だち追加ありがとうございます。〇〇（店名）です。ご予約はトーク画面の下のメニューからどうぞ。営業時間は〇時〜〇時、定休日は〇曜日です。ご質問は、このトークにお気軽に送ってください。

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

落とし穴③ 数字を見ずに、なんとなく続けてしまう

配信ごとの反応や、ブロックの増減を見直さないと、何が良くて何が悪いのか分からないままになります。

起きること

- 同じ失敗を、毎月くり返す
- 良かった配信が分からず、次に生かせない
- 気づかないうちに、ブロックが増え続ける

なぜ起きるか

- 見る日を決めておらず、忙しいと後回しになる
- どの数字を見ればよいか、決めていない
- 配信の内容を記録に残していない

今日からの直し方

- 月に1回、見る日を決める（カレンダーに入れる）
- 見る数字は少なく：友だち数、ブロック数、配信ごとの開かれ方
- 配信の日付と内容を、表に残しておく
- 良かったものは続け、反応が薄かったものは内容か送る時間を変えてみる

自分のお店のチェック欄（できていれば □ に ✓）

- [ ] 月に1回、数字を見る日をカレンダーに入れた
- [ ] 友だち数とブロック数を、毎月同じ形で書き留めている
- [ ] 配信の内容と日付を記録に残している
- [ ] 見直した結果を、次の月の配信に反映する

このページの✓が2つ以下なら、MIGIUDEで一緒に見直せます（最後のページのQRから）。

MIGIUDE
合同会社MIGIUDE

3つを避けるための、月1回の見直し表

月に1回、10分で。コピーして毎月使ってください。

見る点	確かめること	今月のメモ
配信の回数	今月の配信は何回？ 決めた上限を超えていないか	
配信の中身	宣伝だけになっていないか。役に立つ話を入れたか	
ブロック	ブロック数は前の月と比べてどう動いたか	
最初の連絡	あいさつメッセージ・メニューは今のお店に合っているか	
予約への道	登録した人が、迷わず予約や問い合わせに進めるか	
反応	開かれ方・反応が良かった配信、薄かった配信はどれか	
来月の一手	来月、変えることを1つ決める	

見直しが難しければ、MIGIUDEにLINEでご相談ください

QRから友だち追加し「資料を読みました」と送ってください。お店のLINE運用について、当社の担当者が気づいた点をお伝えします。ご契約は任意で、無理な勧誘はいたしません。

まずはGoogleマップ無料診断（LINE）

https://lin.ee/YXCsrIb

じっくり相談したい方は 無料相談60分（予約ページ）

https://www.migiude-group.co.jp/go/booking/?utm_campaign=dl-line-pitfalls

※LINE、LINE公式アカウントは、LINEヤフー株式会社の商標または登録商標です。
※本資料は当社独自のもので、LINEヤフー株式会社が提供・承認するものではありません。
※本資料は目安です。友だち数・来店数・売上などの成果を保証するものではありません。サービスの画面や仕様、料金は変更されることがあります（2026年11月時点）。