

18633_用 LINE 單月訂單成長秘訣 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- 適合族群：
 - 初學者 / 零售店家：適合希望透過數位工具進行線上導流與顧客經營的實體或線上零售商家。
 - 職場新鮮人 / 行銷企劃：需要學習社群行銷工具操作、分眾推播與成效分析的行銷人員。
- 能力門檻：入門（課程從基礎功能建立、介面設定到進階工具介紹均有涵蓋，無需具備程式背景）。

2. 課程核心大綱與架構圖

- 章節架構：
 - 章節一：產品訊息發放與視覺展示 — 介紹發文頻率設定（每月至少 1 次、每週至多 1 次），以及多頁訊息與圖文選單的版面設定與導流技巧。
 - 章節二：促銷內容與優惠券應用 — 說明無條件與有條件優惠券（如加好友、抽獎優惠券）的建立、使用期間與條件設定。
 - 章節三：分眾標籤與顧客精準經營 — 講解如何透過顧客互動進行貼標（如購買偏好、消費時間），實現精準推播以降低封鎖率。
 - 章節四：線上開店與後臺數據分析 — 介紹 LINE 官方帳號開店幫手（零上架費、整合支付與物流）及後臺數據（如開封率、點選數）的每月定期檢視。
 - 章節五：特優店家成功案例心法 — 分享梅子博物館（線上線下整合）、新口味蛋黃酥（特定活動與個人化溝通）以及魯浩家/如好家（知識科普與無實體店面的貼心服務）的實戰經驗。

3. 必備前置知識清單

- LINE 官方帳號後臺基本操作：了解基礎後臺介面（課程會說明如何開通

中高用量功能與分眾家服務)。

- **基本影像設計概念（選備）：**具備基礎圖片製作能力或了解免費線上工具（如 Creative Lab）的使用。

4. 專有名詞與概念辭典

- **多頁訊息：**一種可在 LINE 訊息中讓使用者左右滑動查看的卡片式版面，分為商品服務、地點、人物及影像四種型別，利於多元商品導流與視覺呈現。
- **圖文選單：**固定顯示於 LINE 聊天室底方的選單區塊（可設 1~6 格），不計入訊息推播費用，是店家放置最新優惠或重要導流連結的最佳宣傳版位。
- **分眾標籤：**根據顧客的購買偏好、地區、性別或消費習慣給予分類標籤，以便未來只發送相關訊息，避免打擾顧客並提升轉單率。
- **開店幫手：**內建於 LINE 官方帳號後臺的線上開店工具，免上架費與開臺費，支援 LINE Pay、藍新金流與物流串接。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱：**數位行銷企劃 / 社群營運專員 / 電商營運人員
- **主要工作任務/能力指標：**
 - **社群工具操作與自動化設定：**能獨立設定 LINE 官方帳號之圖文選單、多頁訊息與線上優惠券。
 - **顧客關係管理（CRM）與分眾行銷：**能運用貼標機制進行顧客分類，規劃個人化訊息推播。
 - **數據分析與成效優化：**能解讀後臺訊息開封率與點擊率，優化發文頻率與行銷策略。