

ステップ配信シナリオ雛形

通数の計算表、3パターン13通の文面、業種別12業種、記入シート、入力項目一覧までの9枚

この9枚でできること

- ☐ 自分のプランで、何通のシナリオなら月に何人まで回せるかを先に決められる
- ☐ 友だち追加直後、購入後、掘り起こしの3つを、文面の型を写して書ける
- ☐ 自分の業種に近い例から、3通のタイミングと中身をそのまま決められる
- ☐ 管理画面で聞かれる項目を先に用意し、届かない原因を作らずに利用開始まで進める

使う順番

2ページで何通にするかを定める → 5～6ページで近い業種を選ぶ → 3～4ページの文面の型を見ながら7ページに3通を書く → 8ページの項目を用意して管理画面で組む → 9ページで確かめて利用開始。

いちばん大事なのは、ステップ配信は通数を消費することです。最初は3通で始め、反応を見て足します。

目次

2	通数の計算表 シナリオの通数とプランから、月に何人まで受け入れられるか。自分の数字を入れる欄つき
3	友だち追加直後のフォロー 7通の文面 記事の3通と、反応を見てから足す4～7通目。吹き出し3つまでの文面の型
4	購入後と掘り起こしの文面 購入後のリピート促進3通、反応が薄れた友だちの掘り起こし3通
5	業種別の3通シナリオ（1） 記事の4業種（飲食、美容室、小売・EC、BtoB・士業）と、教室、ネイルサロン
6	業種別の3通シナリオ（2） 整体、学習塾、リフォーム、写真スタジオ、ペットサロン、パン屋・カフェ
7	自分のシナリオ記入シート 3通ぶんのタイミング、言うこと1つ、次の行動1つ、文面の下書き
8	管理画面の入力項目一覧 手順1～7で入れる項目と、あとから直せないこと・標準機能でできないこと
9	利用開始前の確認と見直し表 届かないときの4つ、通目ごとに反応を3か月記録する表

数字と決まりの出どころ

無料枠の通数、吹き出しの数、タイトルの文字数、待ち時間と配信時間帯の初期値などは、記事「LINEステップ配信の作り方」に書いた内容（LINEヤフー公式の情報と、GOENの管理画面で実際に操作して確かめたもの）だけを載せています。内容は2026年10月1日時点の記事に基づきます。料金や管理画面の表示は変わることがあるので、組む前に管理画面の表示を確かめてください。業種の例はどれも架空の店で、開封率のような相場の数字は載せていません。

通数の計算表

組む前に、何通なら何人まで回せるかを定める

ステップ配信で送ったメッセージは通数を消費します。料金は「送った回数 × 送った友だちの数」で決まり、公式の課金対象にはステップ配信が明記されています。月に受け入れられる新規友だちの人数は、**無料枠 ÷ シナリオの通数**で出ます。

早見表（ステップ配信だけで枠を使い切った場合）

シナリオの通数	無料プラン（200通）	ライトプラン（5,000通）	スタンダードプラン（30,000通）
3通	月66人まで	月1,666人まで	月10,000人まで
5通	月40人まで	月1,000人まで	月6,000人まで
7通	月28人まで	月714人まで	月4,285人まで
10通	月20人まで	月500人まで	月3,000人まで

小数は切り捨て。一斉配信も使うなら、そのぶんを引いて考えます。記事の結論は、無料プランなら3通が上限、ライトプランでも5通から7通が現実的な線です。

自分の数字で計算する

項目	自分の数字	メモ
① いまのプランの無料枠		無料200通、ライト5,000通、スタンダード30,000通
② 一斉配信で使う通数（月）		送る回数 × 友だちの数
③ ステップ配信に回せる通数		① − ②
④ シナリオの通数		最初は3通
⑤ 月に受け入れられる人数		③ ÷ ④（切り捨て）
⑥ 月に増える友だちの見込み		⑤より多いなら、通数を減らすかプランを見直す
⑦ 配信数の上限に入れる数		基本設定の「配信数の上限」に入れる

通数を消費しないものから先に

あいさつメッセージと応答メッセージは通数を消費しません。追加された瞬間に1通だけ届くあいさつメッセージを先に充実させ、伝えきれない分をステップ配信に回す。これが無駄のない順番です。

吹き出しはまとめて1回で

1回の配信で最大3吹き出しまで送れて、それで1通の扱いです。文章、画像、ボタンを別々に3回送ると3通ぶん消費します。この特典の文面の型は、どれも1回3吹き出し以内です。

機能が無料なのと、送るのが無料なのは別

ステップ配信の機能はどのプランでも使えます。ただし送ったメッセージは通数を消費し、無料枠を超えると配信が止まります。途中で止まって、なぜ届いていないのか分からないまま放置される。これがいちばん起きやすい失敗です。

友だち追加直後のフォロー 7通の文面

どの業種でも最初に組むもの

まず1〜3通目だけで動かします。3通なら1時間で書けます。反応を見て足りないと分かってから、4〜7通目（色の薄い行）を足してください。〇〇を自分の店の言葉に置き換えます。

通目	いつ	言うこと（1つだけ）	文面の型（吹き出し1つが1行）
1	翌日	誰がやっているか。ここで何が受け取れるか 記事	友だち追加ありがとうございます。〇〇の〇〇です。 このアカウントでは〇〇と〇〇をお届けします。 まずは下のメニューから〇〇をご覧ください。
2	3日後	いちばん役に立つ情報を1つ。 売り込みは入れない 記事	〇〇でよく聞かれる「〇〇」に、1つだけお答えします。 〇〇のときは〇〇すると〇〇です。 気になることがあれば、このトークに返信してください。
3	7日後	相談・予約・来店のご案内。こ こで初めて誘導する 記事	〇〇のご予約（ご相談）は、下のボタンから受け付けます。 初めての方は〇〇から選ぶと迷いません。 ▶ 予約する（URL）
4	10日後	よく聞かれる質問に1つ答える 広げた型	先日いただいた「〇〇？」というご質問にお答えします。 答えは〇〇です。理由は〇〇だからです。 ほかにも気になることがあれば返信してください。
5	13日後	実際のお客様の使い方を1つ （実話だけ） 広げた型	〇〇をご利用のお客様が、こんな使い方をされていました。 〇〇（実際にあったことだけを書く） ▶ 詳しく見る（URL）
6	16日後	2通目と別の、役に立つ情報を 1つ 広げた型	今日は〇〇のコツをもう1つお送りします。 〇〇の前に〇〇しておくと、〇〇になります。 保存しておくと、あとで見返せます。
7	19日後	相談・予約の2回目の案内 広げた型	〇〇の受付は、このトークでも下のボタンでもできます。 〇〇な方は、まず〇〇だけでも大丈夫です。 ▶ 予約する（URL）

7通にする前に

7通のシナリオは、無料プランだと新しい友だちが月28人で枠を使い切ります。足すのはライトプラン以上にしてから。4〜7通目は、記事の「最初を翌日、そのあとは2日から3日おき」に合わせて3日おきにしてあります。5通目のお客様の話は、実際にあったことだけを書きます。

4通目以降を足すかどうかの見方

3通目で急に反応が落ちる	足す前に3通目を直す。売り込みが早すぎるか、内容が薄いかのどちらか
ブロックが増えている	足さずに間隔を空ける。通数も減る
3通とも反応があり、通数に余裕がある	4通目から1通ずつ足し、足した通の反応を見る

購入後と掘り起こしの文面

3通ずつ。そのまま写して〇〇を埋める

購入後のリピート促進

2通目で売らずに確認だけにするのが効きます。ここで返信が来ると、そのあとの提案が通りやすくなります。

通目	いつ	言うこと（1つだけ）	文面の型（吹き出し1つが1行）
1	翌日	購入のお礼と、届いたものの使い方 記事	このたびはご購入ありがとうございました。 〇〇は、最初に〇〇してからお使いください。 使い方の詳しい説明はこちら ▶（URL）
2	7日後	使ってみてどうかの確認。困りごとの受け皿 記事	〇〇を使い始めて1週間ほどたちました。 使いにくいところや、分からないところはありませんか。 このトークに返信いただければ、〇〇が答えします。
3	30日後	次の提案。買い足しや関連商品 記事	〇〇と一緒に使われることが多いのが〇〇です。 〇〇がなくなる前に、買い足しはこちらから。 ▶ 商品を見る（URL）

反応が薄れた友だちの掘り起こし

最後に解除の案内を添えるのは、一見もったいないようで有効です。合わない人に残ってもらっても通数を消費するだけで、しかもブロックされます。

通目	いつ	言うこと（1つだけ）	文面の型（吹き出し1つが1行）
1	60日後	近況と、この期間に増えたこと 記事	お久しぶりです。〇〇の〇〇です。 この2か月で、〇〇と〇〇が新しく増えました。 ▶ 新しい〇〇を見る（URL）
2	90日後	特典やクーポン 記事	友だちの方だけに、〇〇のクーポンをご用意しました。 使える期限は〇月〇日までです。 ▶ クーポンを使う
3	120日後	最後の案内。必要なければ解除の案内も添える 記事	これまでお読みいただき、ありがとうございました。 〇〇の受付は、これからも下のメニューからできます。 ご案内が不要なら、友だちから外していただいて構いません。

文面を書くときの3つの決まり

1通目に売り込みを入れない	追加した直後の人は、まだあなたを知りません。ここで売ると即ブロックです
1通で1つのことだけ言う	3吹き出しまで入れられますが、伝える論点は1つに絞る。欲張ると全部残りません
次の行動を1つだけ置く	予約する、見る、返信する。何をすればいいかわからないメッセージは読み流されます

日数は友だち追加の日から数える

ステップ配信の起点は友だち追加です。記事で確かめた開始条件は、初期値の「友だち追加 すべて」だけです。購入した日から数えたい場合は、組む前に管理画面で開始条件の選択肢を確かめてください。

業種別の3通シナリオ（1）

近い業種を選んで7ページに写す

記事の業種別の表を、3通のタイミングと言うこと、1通目の文面までそろえた形にしました。飲食店の文面は記事のものそのままです。時間が書いてある業種は記事の勧め（飲食は11時前後と17時前後、BtoBは平日の10時前後）で、ほかは初期値の10時から20時を店の営業に合わせて狭めます。

飲食店

記事の型

1	翌日 11時	お礼と、店の一番の推し
2	3日後 17時	今週のおすすめ。予約リンク
3	7日後 17時	友だち限定クーポン

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇店の〇〇です。当店で一番出ているのは〇〇です。仕込みに2日かけているので、初めての方はまずこれを試してみてください。ご予約は下のメニューからどうぞ

美容室・サロン

記事の型

1	翌日	担当者の自己紹介と得意な施術
2	3日後	家でのケアのコツを1つ
3	10日後	次回予約の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇の〇〇です。担当しているのは〇〇で、〇〇の髪の悩みのご相談がいちばん多いです。気になることがあれば、このトークに気軽に送ってください

小売・EC

記事の型

1	翌日	お礼と、人気商品の上位3つ
2	3日後	選び方のガイド（サイズ・素材など）
3	7日後	友だち限定の送料無料やクーポン

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇です。いまよく選ばれているのは、〇〇、〇〇、〇〇の3つです。迷ったときは、まずこの3つから見てみてください

BtoB・士業

記事の型

1	翌日 10時	自己紹介と、受けている相談の種類
2	4日後 10時	よくある失敗の事例を1つ
3	10日後 10時	無料相談の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇事務所の〇〇です。〇〇の会社さまから、〇〇と〇〇のご相談を多くいただいています。このアカウントでは、その中で役に立つ話をお届けします

教室・スクール

広げた例

1	翌日	講師の自己紹介と、どんな人が通っているか
2	3日後	家でできる練習を1つ
3	7日後	体験レッスンの案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇教室の〇〇です。いま通っている方の多くは、〇〇から始めた方です。家での練習のコツも、ここでお送りします

ネイルサロン

広げた例

1	翌日	担当者の自己紹介と得意なデザイン
2	3日後	ネイルを長持ちさせるコツを1つ
3	10日後	次回予約の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇の〇〇です。〇〇のデザインが得意で、写真はプロフィールから見られます。長持ちさせるコツも、ここでお送りします

文面を書くときのひと工夫

BtoB・士業の2通目の失敗事例は、自社の実案件から出すといちばん効きます。美容室の2通目のケアのコツのように、来店していないタイミングでも役に立つ情報を送ると、次に来る理由が積み上がります。小売・ECの2通目の選び方ガイドは、迷って離脱している人の背中を押します。

業種別の3通シナリオ (2)

近い業種を選んで7ページに写す

同じ考え方で6業種を足しました。どの業種も、1通目は自己紹介と何が受け取れるか、2通目は来店していなくても役に立つ情報、3通目で初めて予約や相談に案内します。深夜に通知が鳴るとブロックされるので、夜遅い時間は外します。

整体・マッサージ

広げた例

1	翌日	施術する人の紹介と、初回の流れ
2	3日後	家でできるストレッチを1つ
3	10日後	次回予約の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇の〇〇です。初めての方は、最初に〇〇分ほどお話を伺ってから施術します。家でできるストレッチも、ここでお送りします

学習塾

広げた例

1	翌日	塾の紹介と、どんな生徒が多いか
2	3日後	家での勉強の進め方を1つ
3	7日後	体験授業の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇塾の〇〇です。通っているのは〇〇の生徒が多く、〇〇から始める子がほとんどです。勉強の進め方も、ここでお送りします

リフォーム・工務店

広げた例

1	翌日	会社の紹介と、多い工事の種類
2	4日後	工事の前に確かめておくことを1つ
3	10日後	見積りの相談の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇の〇〇です。いちばん多いご相談は〇〇の工事です。工事の前に知っておくと困らないことを、ここでお送りしていきます

写真スタジオ

広げた例

1	翌日	スタジオの紹介と、撮影の種類
2	3日後	撮影の日の服装や準備のコツ
3	7日後	撮影予約の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇スタジオの〇〇です。〇〇と〇〇の撮影をしています。撮影の日の準備のコツも、ここでお送りしていきます

ペットサロン

広げた例

1	翌日	トリマーの紹介と、受けている犬種
2	3日後	家でできるお手入れのコツを1つ
3	10日後	次回予約の案内

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇の〇〇です。〇〇や〇〇の子をよくお預かりしています。家でできるお手入れのコツも、ここでお送りします

パン屋・カフェ

広げた例

1	翌日	お礼と、店の一番の推し
2	3日後	おいしい食べ方を1つ
3	7日後	取り置き案内や友だち限定クーポン

1通目の文面

友だち追加ありがとうございます。〇〇の〇〇です。いちばん出ているのは〇〇で、毎朝〇〇から焼いています。初めての方は、まずこれを試してみてください

自分の店に写すときの3つの確認

1通目に売り込みが入っていないか。配信時間帯が店の営業と、お客様がスマホを見る時間に合っているか。3通目までの間隔が、当日でも1週間空きでもないか。迷ったら飲食店か美容室の型から始めて、自分の店の言葉に置き換えます。

自分のシナリオ記入シート

管理画面を開く前に、ここを埋める

最初は3通。間隔は最初を翌日、そのあとは2日から3日おきが記事の勤めです。当日に送るとあいさつメッセージと重なり、1週間空けると何のアカウントか忘れられます。BtoBは間隔を長めに、平日の午前に。

1通目

いつ → _____ 日後

時間帯 → _____ 時から _____ 時

目安 → 自己紹介と、ここで何が受け取れるか

言うこと（1つだけ）

次の行動（1つだけ。予約する・見る・返信する）

文面（吹き出し1つが1行。3つまで）

2通目

いつ → _____ 日後

時間帯 → _____ 時から _____ 時

目安 → 役に立つ情報を1つ（売り込みなし）

言うこと（1つだけ）

次の行動（1つだけ。予約する・見る・返信する）

文面（吹き出し1つが1行。3つまで）

3通目

いつ → _____ 日後

時間帯 → _____ 時から _____ 時

目安 → 相談・予約・来店のご案内

言うこと（1つだけ）

次の行動（1つだけ。予約する・見る・返信する）

文面（吹き出し1つが1行。3つまで）

管理用のタイトル（50字まで・友だちには見えない）

用途と時期が分かる名前にします。例 → 友だち追加後フォロー_2026年9月版、掘り起こし_60日後から_2026年10月版

あいさつメッセージで先に言うておくこと（通数を消費しない）

ステップ配信の1通目と同じことを言わないようにします。あいさつメッセージで済むことは、ここに書いて1通減らします。

手順1 ステップ配信の画面を開く

- ☐ LINE Official Account Manager の左のメニュー「ステップ配信」(メッセージ配信のグループ)
- ☐ 「テンプレートを使用」か「新規メッセージを作成」。中身を理解するなら新規から

手順2 基本設定

- ☐ ID → 作成後に自動で発行。入力しない
- ☐ タイトル → 50文字まで。友だちには表示されない
- ☐ タイムゾーン → 初期値の日本時間のまま触らない
- ☐ 有効期間 → 常時動かすなら設定不要。期間限定のキャンペーンのときだけ
- ☐ 配信数の上限 → 2ページの⑦の数を入れる。友だちが想定より増えても料金が跳ねない

手順3 開始条件

- ☐ 初期状態は「友だち追加 すべて」。追加された人全員がシナリオに入る

手順4 ステップを追加

- ☐ 「メッセージを配信」か「条件分岐を追加」。まずはメッセージを配信

手順5 待ち時間・時間帯・本文

- ☐ 待ち時間 → 前のステップから何日後か。初期値は1日後
- ☐ 配信時間帯 → 初期値は10時から20時。業種に合わせて狭める
- ☐ 本文 → 1回で最大3吹き出し、それで1通。7ページの文面を貼る

手順6 条件分岐

- ☐ 最初は使わない。全員に同じシナリオを送るところから

手順7 利用開始

- ☐ 画面の上下にある「利用開始」を押す。「保存」だけでは動かない

あとから直せないこと・標準機能でできないこと

すでに友だちの人には流れない	起点は友だち追加。利用開始より前に追加した人には届かない。既存の友だちには一斉配信か絞り込み配信を使う
配信済みの通は送り直されない	途中で内容を変えると、そのあとのステップから適用される。送ってしまった通は直せない
通数の上限で止まる	無料プラン月200通、ライトプラン5,000通を超えると配信が止まり、その先の友だちには届かない
吹き出しを分けると通数が増える	文章、画像、ボタンを別々に3回送ると3通。1回にまとめれば1通
行動で細かく分けられない	標準の条件分岐は属性やオーディエンスが中心。「このページを見た人だけ」「このボタンを押した人だけ」は標準機能の範囲外で、外部の拡張ツールが要る
有効期間を過ぎると動かない	期間を入れたシナリオは、終わった時点で止まる

画面を開く前に手元にそろえるもの

- ☐ 7ページに書いた3通の文面
- ☐ 文面に入れる予約や商品ページのURL
- ☐ 使うなら画像（吹き出し3つまでに収める）
- ☐ 2ページの⑦、配信数の上限に入れる数
- ☐ 管理用のタイトル（50文字まで）
- ☐ 確認用に、自分のスマホで友だち追加できる状態

組む途中でよく迷うこと

何通まで組めるか	上限より先に通数の消費が効いてくる。無料プランなら3通、ライトプランでも5通から7通が現実的
テンプレートを使うか	設定があらかじめ入った状態から始められる。中身を理解するまでは新規から組む

利用開始前の確認と見直し表 組んで終わりにしない

利用開始を押す前に

- ☐ 2ページで、何人まで回せるかを計算した
- ☐ 配信数の上限を入れた
- ☐ 1通目に売り込みが入っていない
- ☐ 1通で言うことが1つ、次の行動が1つ
- ☐ 吹き出しは1回3つまでにまとめた
- ☐ 配信時間帯から夜遅い時間を外した
- ☐ あいさつメッセージを先に整えた
- ☐ 「保存」でなく「利用開始」を押した
- ☐ 自分のスマホで友だち追加し、届く順番と間隔を体験した

送ったのに届いていないとき

利用開始	保存だけで止まっていないか（最多）
通数の上限	無料200通、ライト5,000通を超えたか
既存の友だち	利用開始より前の友だちには流れない
有効期間	期間を設定していて、過ぎていないか

ブロックが増えたら、間隔が短すぎるか、売り込みに寄りすぎて
いるかのどちらか。迷わず間隔を空けます。通数も減ります。

月1回の見直し表（見るのは3つだけ）

通目ごとの開封の傾向、そのシナリオ経由の相談や予約の件数、ブロック率。いちばん大事なのは「何通目で落ちるか」です。落ちた通だけを書き直せばいいので、シナリオ全体を作り直す必要はありません。

見るもの	1か月目	2か月目	3か月目	次に変えること
1通目				
2通目				
3通目				
相談・予約の件数				
ブロック率				

標準機能の外に出る前に

行動での細かい分岐や長いシナリオは外部の拡張ツールの領域です。まず3通の標準機能で回し、反応が取れて通数の見通しも立ち、そのうえで「どうしても分岐が必要」となってから検討します。

組むところまで任せたい方へ

シナリオの設計から文面、管理画面での設定までまとめて相談したい方は、この特典を受け取った公式LINEにそのままメッセージをください。お店の状況をうかがってからお返事します。