

クーポン設計シート

設計例12業種と記入シート2枚、直せないことの一覧、年間表、文面の8枚

この8枚でできること

- ☐ 近い業種の例を写して、何を、どんな条件で、どこから配るかを決められる
- ☐ 管理画面の項目を上から順に埋め、保存の前に全部を確かめられる
- ☐ 保存すると直せない項目を知ったうえで、金額や期限の間違いを防げる
- ☐ 暇な月にだけクーポンを置く1年の計画と、使われた数の記録が残せる

使う順番

2～3ページから近い業種を選ぶ → 4ページにクーポンを書く → 5ページで確かめてから保存する → 6ページでショッピングカードを決める → 7ページに年間の置き場所を書く → 8ページの文面を貼る。

いちばん大事なのは5ページです。**保存したクーポンは、編集も削除もできません。**まず下書き保存で作り、全部を確かめてから保存を押します。

目次

2	業種別のクーポン設計例（1） 記事に出てくる5業種と居酒屋。目的、クーポン名、タイプ、利用条件、配り方、ショッピングカード
3	業種別のクーポン設計例（2） カフェ、パン屋、ネイル、ペットサロン、クリーニング店、花屋の6業種
4	クーポンの記入シート 目的、獲得条件、クーポン名と利用条件の文字数マス、管理画面の項目を上から順に
5	保存前の確認と、あとから直せないこと 保存前の確認8つ、戻せない操作の一覧、通数を使わない配り方
6	ショッピングカードの記入シート ゴールのポイント数の決め方、特典、カード名、公開後に変えられない2項目
7	年間の置き場所と数字の記録表 12か月の配置表、獲得と使用を写す記録表
8	そのまま使える文面 利用ガイド、あいさつ、応答、声かけ、終了のお知らせ、配信、カードの案内と告知の8つ

数字と決まりの出どころ

文字数の上限、選べる項目、直せない操作、通数を消費するかどうかは、記事「LINE公式アカウントのクーポンとショッピングカード」に書いた内容（LINEやフー公式の情報と、管理画面で実際に確かめたもの）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。管理画面の表示や仕様は変わることがあるので、作る前に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す。割引の金額は店の原価で決まるので〇〇で空けてあり、使われる割合の相場のような数字は載せていません。クーポンの作成上限数は記事で確かめていないため載せていません。

業種別のクーポン設計例（1）

架空の店。そのまま写して〇〇を埋める

記事の使い分けの表に出てくる業種で、1枚ずつ設計した例です。クーポンで来てもらい、来た人にショッピングカードを渡してもう一度来てもらう2段階構成にしています。〇〇は自分の店の金額に置き換えてください。

飲食店（定食）

記事の業種

目的	閑散期の穴埋め（2月と8月の頭に置く）
クーポン名	LINE友だち限定 ドリンク1杯無料（18字）
タイプ	無料
利用条件	1グループにつき1枚まで（12字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	あいさつメッセージ（追加のお礼）
カード	週1回ほど来る店 → ゴール6ポイントでドリンク1杯

美容室

記事の業種

目的	新規の来店（1月と6月の頭に厚く）
クーポン名	LINE友だち限定 はじめての方 トリートメント1回無料（28字）
タイプ	無料
利用条件	初回ご来店の方のみ（9字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	リッチメニュー（常設）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール4ポイントでトリートメント1回

整体院

記事の業種

目的	新規の来店
クーポン名	LINE友だち限定 初回施術 〇〇円引き（20字）
タイプ	割引（打ち消し線で元の値段と並べる）
利用条件	初回の方のみ・お一人様1回（13字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	あいさつメッセージ（追加のお礼）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール4ポイントでホットパック1回

雑貨店

記事の業種

目的	在庫処分（季節の入れ替え前）
クーポン名	LINE友だち限定 季節商品 〇〇%引き（20字）
タイプ	割引（パーセント引き）
利用条件	1,000円以上のお支払いで利用可能（18字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	メッセージ配信（通数を消費）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール3ポイントでショッピングバッグ1枚

習い事教室

記事の業種

目的	新規の来店（体験レッスン）
クーポン名	LINE友だち限定 体験レッスン 〇〇円引き（22字）
タイプ	割引（打ち消し線で元の値段と並べる）
利用条件	体験レッスンのみ・お一人様1回（15字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	クーポンQRコード（チラシに印刷）
カード	週1回ほど来る店 → ゴール6ポイントでレッスン用の小物1つ

居酒屋

広げた例

目的	閑散期の穴埋め（2月と8月の頭に置く）
クーポン名	LINE友だち限定 今月だけ 乾杯ドリンク1杯無料（25字）
タイプ	無料
利用条件	2名様以上のご来店で利用可能（14字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	メッセージ配信（月の頭に1回）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール4ポイントでおつまみ1品

有効期間を2週間にしているのは、記事の「1か月より2週間のほうが動きます」に合わせたためです。ゴールのポイント数は記事の目安（週1回来る業種なら5から8、月1回の業種なら3から5）の中に入れ、ゴール特典は値引きでなく現物（原価が低くて価値が伝わるもの）にしています。打ち消し線は、元の値段と割引後の値段を並べる見せ方で、記事ではいちばん強い見せ方としています。

業種別のクーポン設計例（2）

架空の店。そのまま写して〇〇を埋める

同じ考え方で6業種を足しました。目的は1枚につき1つだけです。新規も在庫処分もと欲張ると、クーポン名と利用条件がばやけます。

カフェ

広げた例

目的	また来てもらう（2回目の来店）
クーポン名	LINE友だち限定 ケーキセット 〇〇円引き（22字）
タイプ	割引（打ち消し線で元の値段と並べる）
利用条件	ドリンクとセットでご注文の方（14字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	応答メッセージ（「クーポン」に返す）
カード	週1回ほど来る店 → ゴール6ポイントでドリンク1杯

パン屋

広げた例

目的	在庫処分（タ方の売り切り）
クーポン名	LINE友だち限定 タ方のパン 〇〇円引き（21字）
タイプ	割引（円引き）
利用条件	〇〇円以上のお買い上げで利用可能（16字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	メッセージ配信（通数を消費）
カード	週1回ほど来る店 → ゴール6ポイントで好きなパン1個

ネイルサロン

広げた例

目的	新規の来店
クーポン名	LINE友だち限定 はじめての方 ハンドケア1回無料（26字）
タイプ	無料
利用条件	初回ご来店の方のみ（9字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	あいさつメッセージ（追加のお礼）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール4ポイントでアートパーツ1つ

ペットサロン

広げた例

目的	また来てもらう（次回の予約）
クーポン名	LINE友だち限定 次回トリミング 〇〇円引き（23字）
タイプ	割引（打ち消し線で元の値段と並べる）
利用条件	ご予約のうえご来店の方（11字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	リッチメニュー（常設）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール4ポイントで爪切り1回

クリーニング店

広げた例

目的	閑散期の穴埋め
クーポン名	LINE友だち限定 冬物のお預け 〇〇%引き（22字）
タイプ	割引（パーセント引き）
利用条件	〇点以上のお預けで利用可能（13字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	クーポンQRコード（店頭のPOP）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール4ポイントでワイシャツ1枚の仕上げ

花屋

広げた例

目的	新規の来店
クーポン名	LINE友だち限定 花束ご購入でミニブーケをプレゼント（27字）
タイプ	プレゼント
利用条件	〇〇円以上の花束ご購入で利用可能（16字）
有効期間	配ってから2週間
配り方	あいさつメッセージ（追加のお礼）
カード	月1回ほど来る店 → ゴール3ポイントで季節の花1本

有効期間を2週間にしているのは、記事の「1か月より2週間のほうが動きます」に合わせたためです。ゴールのポイント数は記事の目安（週1回来る業種なら5から8、月1回の業種なら3から5）の中に入れ、ゴール特典は値引きでなく現物（原価が低くて価値が伝わるもの）にしています。打ち消し線は、元の値段と割引後の値段を並べる見せ方で、記事ではいちばん強い見せ方としています。

1. 目的を1つだけ選ぶ

- ☐ 新規のお客さんに来てほしい
- ☐ 閑散期の穴を埋めたい
- ☐ 在庫を処分したい
- ☐ また来てほしい（6ページも使う）

2. 獲得条件を選ぶ（迷ったら条件なし）

条件	誰がもらえるか	使いどころ
☐ 条件なし	配ったすべての人	基本はこれ
☐ 抽選	抽選で当たった人だけ	特典の数に限りがあるとき。当選確率と当選者数の上限を両方決める。渡せる数を原価から先に決める
☐ 友だち紹介	紹介した人と紹介された人	友だちを増やしたいとき

3. クーポン名（60文字まで。何がどれだけお得かがひと目で分かる形に）

				5					10					15					20					25					30
				35					40					45					50					55					60

4. 利用条件（30文字まで。客単価を下げたくないなら必ず入れる）

				5					10					15					20					25					30
--	--	--	--	---	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----

5. クーポンタイプと中身

タイプ

割引

無料

プレゼント

キャッシュバック

その他

割引の見せ方

円引き

パーセント引き

打ち消し線（元の値段と並べる）

元の値段 _____ 円 → 割引後 _____ 円

無料やプレゼントの中身 _____

6. 作成画面のほかの項目

項目	記事に書いた決まり	自分の店
有効期間	開始日時と終了日時。タイムゾーンが日本時間か確かめる。短いほうが使われる	開始 __月__日 __時 終了 __月__日 __時
写真	10MBまで上がるが、公式の推奨は1MB以下。テンプレート画像もある	
利用ガイド	500文字まで。初期の3行は消さずに、店のルールを足す（8ページの文面）	
LINEやフーサービスへの掲載	初期値は掲載しない。新規を呼びたいなら掲載する、友だち限定の特別感なら掲載しない	☐ 掲載する ☐ しない
使用可能回数	1回のみ か 上限なし。上限なしは使用済みにしても繰り返し使える	☐ 1回のみ ☐ 上限なし
クーポンコード	表示する か しない。バーコードやQRコードの画像も上げられる（レジと連動させるとき）	☐ 表示する ☐ しない

保存を押す前に（下書きのうちに）

- ☐ 下書き保存で作った（下書きタブからなら編集も削除もできる）
- ☐ プレビューで、お客さんに見える形を確かめた
- ☐ 割引額、有効期間、利用条件を声に出して読んだ
- ☐ 有効期間のタイムゾーンが日本時間になっている
- ☐ 1人1回に限るなら、使用可能回数を「1回のみ」にした
- ☐ 利用ガイドに、併用の可否や1グループ何枚までを足した
- ☐ 掲載する、しないを目的に合わせて選んだ
- ☐ 写真が重すぎない（推奨は1MB以下）

通数を使わずに配れる場所

配り方	通数
メッセージ配信の吹き出しに入れる	消費する
あいさつメッセージに入れる（追加のお礼。いちばん効く）	消費しない
応答メッセージに入れる（「クーポン」に返す）	消費しない
リッチメニューから開かせる（常設）	消費しない
クーポンQRコードにする（店頭のPOPやチラシ）	消費しない

通数を消費しない経路が4つあるので、無料プランのままでクーポンは回せます。作成はすべてのプランで無料です。

あとから直せないこと・取り消せないこと（記事の記述から）

保存したクーポン	編集も削除もできない。名前も期限も割引額も直せない。保存したあとにできる操作は「終了」だけ
クーポンの「終了」	終了は取り消せない。有効期間内でも見られなくなる。配った人に案内が要る
あいさつメッセージなどに設定したまま終了する	終了したクーポンがそのまま配られてしまうことがある。止めるなら、設定した各画面からクーポンを外す
使用可能回数を「上限なし」にする	使用済みにしても繰り返し使ってしまう
ショップカードの有効期限と有効期限の通知	公開したあとは変更できない
ショップカードのカード名	入力して保存すると、その後1時間は変更できない
ショップカードを作り直す	貯まっていたポイントは引き継がれない。実質リセットになる
ショップカードを公開停止にする	特典チケットも使えなくなる。配った特典に影響する

金額を間違えて保存してしまったら

直す手段はありません。終了にして作り直します。終了は取り消せず、配った人にも見えなくなるので、8ページの「終了のお知らせ」でお客さんに案内してください。

ショップカードの記入シート

公開後に変えられない2項目を先に決める

ショップカードは、また来てもらうための道具で、取得には友だち追加が要るので友だち集めにもなります。店頭で「ポイントカード作りますか」と聞くだけで追加が進みます。ポイントの付与は通数を消費しません。

1. ゴールまでのポイント数（1から50。初期値は5）

お客さんの来店の間隔	記事の目安	自分の店
週1回ほど	5から8	来店の間隔 _____ ゴール _____ ポイント
月1回ほど	3から5	

10を超えると、多くの人はゴールに届く前にやめます。

2. 特典（ゴール特典は必須。特典チケットを別に作って紐づける）

特典	何ポイントで	何を渡すか（原価が低くて価値が伝わる現物）
ゴール特典		
ポイント特典1		
ポイント特典2		
ポイント特典3		
ポイント特典4		

ポイント特典はゴールの手前で渡す特典で、最大4つまで。値引きよりも現物のほうが、ゴールしたときの満足度が高くなります。

3. カード名（20文字まで。お客さんにも表示される）

5

10

15

20

4. そのほかの設定

項目	選べるもの（記事の記述）
背景画像	3MB以下のJPG、JPEG、PNG。推奨サイズは1920×960。比率が違くと中央で切り取られる。 なしでも作れる
カード取得ボーナス	0から50。1にすると最初のスタンプが押された状態で始まる → _____ ポイント
ポイント取得制限	同日中は許可しない（初期値・0時にリセット） 時間で指定 制限しない

公開したあとは変更できない2項目

カード有効期限	最終利用日から 初回利用日から 設定しない 記事の効めは「最終利用日から1年」。来店が続くかぎり期限が延びる 自分の店 → _____
有効期限の通知	前日 3日前 1週間前 2週間前（初期値） 3週間前 1か月前 通知しない

動作環境 → iOS 10以下、Android 4以下、LINEのバージョン10.6未満は対象外で、カードが正しく表示されません。古い端末のお客さんが多い店は、紙のカードと併用する期間を作ります。ポイントは管理画面から取ったポイント付与用のQRコードをレジに置き、お客さんに読んでもらいます。

年間の置き場所と数字の記録表

思いつきで出さず、暇な月に置く

記事の考え方 → まず暇になる月を書き出す（例 → 飲食なら2月と8月、美容なら1月と6月）。その月の頭にクーポンを置く。放っておいても来る繁忙期には置かない。ショッピングカードのゴール特典を年に1回だけ強くする月を作り、閑散期の直前に告知すると、貯めている人がまとめて来る。行ごとに丸か一言を書き込みます。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
暇な月												
繁忙期												
クーポンを置く												
配り方												
ゴール特典を強くする												

クーポンの記録表（分析のクーポンから写す）

分析では、獲得したユニークユーザー数と使用したユーザー数が出ます。見るのは獲得数ではなく使用数です。使われていないときの原因は、だいたい3つ（割引額が弱い、期限が長すぎて忘れられた、使う場面が想像できない）。次の1枚で1つだけ変えます。

クーポン名	有効期間	獲得	使用	原因の見立て	次の1枚で変えること

どちらから始めるか

クーポンからです。作るのが早く、効果もその週に出ます。ショッピングカードは設計に時間がかかるうえ、効果が出るのは2か月目以降です。BtoBのように来店概念がない業種では、どちらも無理に使う必要はありません。

1 利用ガイドに足す文（初期の3行は消さずに、この下に足す）

- ・他のクーポンとの併用はできません。
- ・1グループにつき1枚までご利用いただけます。
- ・〇〇（自分の店のルール）

2 あいさつメッセージに添える文（友だち追加のお礼にクーポンを入れるとき）

友だち追加ありがとうございます。
お礼に、今日から使えるクーポンをお届けします。ご来店の際にこの画面をスタッフにお見せください。

3 応答メッセージ（「クーポン」と送ってきた人に返す。通数を消費しない）

メッセージありがとうございます。いま使えるクーポンはこちらです。有効期間は〇月〇日までです。

4 店頭の声かけ（会計のときに）

LINEの友だち追加で、次回から使えるクーポンが出ます。ポイントカードもLINEの中に作れますが、作りますか。

5 終了のお知らせ（クーポンを終了にしたとき。終了は取り消せず、配った人にも見えなくなるため）

〇月〇日にお配りした「〇〇」のクーポンは、内容に誤りがあったため配布を終了しました。正しい内容のクーポンを改めてお送りします。ご迷惑をおかけして申し訳ありません。

6 暇な月の頭に送るメッセージ配信（7ページでクーポンを置いた月。配信は通数を消費する）

〇月も〇〇（店名）をよろしくお願いします。
LINEの友だち限定で、〇月〇日まで使えるクーポンをお送りします。お会計のときにこの画面をお見せください。

7 ショップカードの案内（あいさつメッセージやリッチメニューの近くに）

LINEの中にポイントカードがあります。ご来店の際にレジのQRコードを読み込むと、ポイントが貯まります。〇ポイントで〇〇をお渡しします。

8 ゴール特典を強くする月の告知（閑散期の直前に）

今月ショップカードがゴールした方には、いつもの特典に加えて〇〇をお渡しします。〇月〇日までです。貯まっている方はぜひこの機会にお越しください。

ポイントを間違えて付けてしまったとき

管理画面から取り消せる場合がありますが、お客さんの画面にはすでに反映されています。その場で謝って、正しい数に直すのがいちばん早いです。

設計から相談したい方へ

何をいくら引きにするか、年間のどこに置くかをお店の数字と合わせて決めたい方は、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。