

友だち追加の導線チェックリスト

業種別の置き場所12業種、棚卸しシート、経路の記録台帳、紹介クーポンの告知文の8枚

この8枚でできること

- ☐ 近い業種の例から、画面と紙のどこに導線を置けるかを写して決められる
- ☐ 自分の接点を全部書き出し、導線が抜けている場所を見つけられる
- ☐ 直せない友だち追加経路の名前を先に決め、作ったものを記録できる
- ☐ 増えた数とブロックの比、経路ごとの人数を3か月ごとに見直せる

使う順番

8ページで増えた数とブロックの比を先に見る → 4ページで接点を棚卸しする → 2～3ページから近い業種を写す → 6ページで経路の名前を決めてから作る → 5ページの3つを今日やる → 7ページで紹介クーポンを足す。

いちばん大事なのは6ページです。**作成した友だち追加経路は、編集も削除もできず、一覧で見返すこともできません。**

目次

2	業種別の置き場所（1） 飲食店、カフェ、美容室、整体院、雑貨店、通販の店。画面と紙の置き場所、声かけ、経路名
3	業種別の置き場所（2） 習い事教室、学習塾、工務店、士業事務所、ペットサロン、写真スタジオ
4	自分の接点の棚卸しシート お客さんに触れる接点を全部書き出し、導線があるかを丸とバツで付ける
5	管理画面の9つの導線と、今日やる3つ 無料ですぐできる5つ、店頭の3要素、声かけの一言
6	友だち追加経路の名前の付け方と記録台帳 命名の型、作った経路を書き残す台帳、あとから直せないこと
7	友だち紹介クーポンの設定と告知文 設定する項目、もらえない4つの条件、そのまま使える告知文
8	3か月ごとの見直し表 増えた数とブロックの比、経路ごとの人数、半年ごとの棚卸し

数字と決まりの出どころ

導線の数、文字数の上限、紹介クーポンの枚数と条件、データを遡れる日数は、記事「LINE公式アカウントの友だちの増やし方」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、追加される人数の相場のような数字は載せていません。友だち追加経路の作成上限は公式に明記されておらず、友だち追加広告の単価は記事で確かめていないため、どちらも載せていません。

記事の「紙ならQRコード、画面ならURL」に合わせて、業種ごとに置き場所を並べました。紙にURLを載せても打ってもらえません。声かけには、追加すると何がもらえるか（メリット）を入れています。

飲食店

店舗・架空の例

画面に置く	Instagramのプロフィール、ホームページのフッター（URLかボタン）
紙に置く	レジ横、テーブル、ショップカード（QRコード）
声かけ	「LINEの友だち追加で、今日から使えるクーポンが出ます」
経路名の例	経路 店頭 / 流入元 テーブル / キャンペーン 通年

カフェ

店舗・架空の例

画面に置く	Instagramのプロフィール、Xのプロフィール（URLかボタン）
紙に置く	レジ横、テイクアウトの袋に入れる同梱物（QRコード）
声かけ	「LINEの中にポイントカードが作れます。作りますか」
経路名の例	経路 店頭 / 流入元 レジ横 / キャンペーン 2026-10_秋

美容室

店舗・架空の例

画面に置く	ホームページのフッター、Instagramのプロフィール（URLかボタン）
紙に置く	レジ横、名刺、領収書（QRコード）
声かけ	「次回から使えるクーポンを、LINEでお送りしています」
経路名の例	経路 店頭 / 流入元 レジ横 / キャンペーン 通年

整体院

店舗・架空の例

画面に置く	ホームページの問い合わせページ、ブログ記事の下（URLかボタン）
紙に置く	受付のカウンター、名刺、チラシ（QRコード）
声かけ	「空き状況の問い合わせは、LINEからでもできます」
経路名の例	経路 ホームページ / 流入元 問い合わせページ / キャンペーン 通年

雑貨店

店舗・架空の例

画面に置く	Instagramのプロフィール、ホームページのフッター（URLかボタン）
紙に置く	レジ横、商品の紙袋に入れる同梱物、領収書（QRコード）
声かけ	「LINEでセールのお知らせとクーポンが届きます」
経路名の例	経路 店頭 / 流入元 紙袋の同梱物 / キャンペーン 2026-11_年末

通販の店

店舗なし・架空の例

画面に置く	ホームページのフッター、メールマガジン、メールの署名（URLかボタン）
紙に置く	商品の同梱物、請求書（QRコード）
声かけ	「（同梱物に書く一文）友だち追加で次回使えるクーポンが届きます」
経路名の例	経路 同梱物 / 流入元 納品書の裏 / キャンペーン 通年

自分の店

近い業種から写す

画面に置く	
紙に置く	
声かけ	
経路名	経路 _____ / 流入元 _____ / キャンペーン _____

経路名の例は、記事の命名の型（経路は置く場所の大分類、流入元はその中のどこか、キャンペーンはいつのものか）で付けています。1か所に集中するほうが、10か所に薄く置くより増えます。まずいちばん人が通る場所を1つ決めて、そこに全力で置きます。

業種別の置き場所（2）

架空の店。近い業種を4ページに写す

店舗のない業種は、名刺、請求書、問い合わせページ、メールの署名が主な置き場所です。ホームページに来て
いる人はすでに興味がある人なので、ボタンを置かないのはいちばんもったいない抜けです。

習い事教室

店舗・架空の例

画面に置く	ブログ記事の下、Instagramのプロフィール（URLかボタン）
紙に置く	チラシ、看板、体験レッスンで渡す案内（QRコード）
声かけ	「振替の連絡は、LINEからいただけます」
経路名の例	経路 チラシ / 流入元 駅前配布 / キャンペーン 2027-03_春の体験

学習塾

店舗・架空の例

画面に置く	ホームページの問い合わせページ、ブログ記事の下（URLかボタン）
紙に置く	チラシ、看板、月謝の請求書（QRコード）
声かけ	「欠席の連絡と面談の予約は、LINEからできます」
経路名の例	経路 請求書 / 流入元 月謝の案内 / キャンペーン 通年

工務店

店舗なし・架空の例

画面に置く	ホームページの問い合わせページ、施工例のブログ記事の下（URLかボタン）
紙に置く	名刺、チラシ、現場の看板（QRコード）
声かけ	「見学会のご案内を、LINEでお送りしています」
経路名の例	経路 看板 / 流入元 現場シート / キャンペーン 2026-10_見学会

士業事務所

店舗なし・架空の例

画面に置く	ホームページの問い合わせページ、メールの署名（URLかボタン）
紙に置く	名刺、請求書（QRコード）
声かけ	「（面談の最後に）ご相談はLINEからも受け付けています」
経路名の例	経路 ホームページ / 流入元 問い合わせフォームの横 / キャンペーン 通年

ペットサロン

店舗・架空の例

画面に置く	Instagramのプロフィール、ホームページのフッター（URLかボタン）
紙に置く	レジ横、名刺、ショップカード（QRコード）
声かけ	「仕上りの写真を、LINEでお送りできます」
経路名の例	経路 店頭 / 流入元 レジ横 / キャンペーン 通年

写真スタジオ

店舗・架空の例

画面に置く	Instagramのプロフィール、ホームページのフッター（URLかボタン）
紙に置く	受付のカウンター、お渡しする写真の同梱物（QRコード）
声かけ	「撮影のご案内とキャンペーンを、LINEでお送りしています」
経路名の例	経路 同梱物 / 流入元 写真の台紙 / キャンペーン 2026-12_年賀

自分の店

近い業種から写す

画面に置く	
紙に置く	
声かけ	
経路名	経路 _____ / 流入元 _____ / キャンペーン _____

経路名の例は、記事の命名の型（経路は置く場所の大分類、流入元はその中のどこか、キャンペーンはいつのものか）で付けています。1か所に集中するほうが、10か所に薄く置くより増えます。まずいちばん人が通る場所を1つ決めて、そこに全力で置きます。

自分の接点の棚卸しシート

バツが付いたところが、今すぐ埋められる場所

お客さんが自分に触れる接点を全部書き出し、友だち追加の導線があるかに丸かバツを付けます。経路名は6ページの型で付けます。半年に一度、このシートを書き直します。

接点	導線	形	経路名（6ページの型で）	置いた日
画面（URLかボタン）				
ホームページのフッター	○ ・ ×	URL ・ ボタン		
問い合わせページ（フォームの横）	○ ・ ×	URL ・ ボタン		
ブログ記事の下 ・ ヘッダー	○ ・ ×	URL ・ ボタン		
Instagramのプロフィール	○ ・ ×	URL ・ ボタン		
Xのプロフィール	○ ・ ×	URL ・ ボタン		
メールの署名	○ ・ ×	URL ・ ボタン		
メールマガジン	○ ・ ×	URL ・ ボタン		
紙と店頭（QRコード）				
名刺	○ ・ ×	QRコード		
チラシ	○ ・ ×	QRコード		
請求書	○ ・ ×	QRコード		
領収書	○ ・ ×	QRコード		
商品の同梱物	○ ・ ×	QRコード		
レジ横	○ ・ ×	QRコード		
テーブル	○ ・ ×	QRコード		
看板	○ ・ ×	QRコード		
店頭のポスター	○ ・ ×	QRコード		
声で伝える				
電話	○ ・ ×	声かけ		
対面の会計や受付	○ ・ ×	声かけ		
自分の商売だけにある接点				
	○ ・ ×			
	○ ・ ×			
	○ ・ ×			
	○ ・ ×			

丸なのに人が来ていない場所
8ページの経路ごとの人数で、丸が付いているのに人が来ていない場所を探します。導線はあるけれど見えていない場所です。位置を変えるか、声かけを足すかで直ります。

導線	何ができるか	費用
オンラインで宣伝する		
URLを作成	SNSやメールでシェアする友だち追加用のURLと、シェア用の画像を作る	無料・今日できる
友だち追加QRコードを作成	印刷物に載せるQRコードをダウンロードする	無料・今日できる
クーポンQRコードを作成	読み込むとクーポンが表示されるQRコードを作る	無料
ボタンを作成	ホームページやブログに貼る友だち追加ボタンのHTMLを取得する	無料・今日できる
友だち追加経路を設定	どこから追加されたかを分析できるようにする（6ページ）	無料・今日できる
友だち紹介クーポンを作成	友だちが友だちを呼ぶクーポンを作る（7ページ）	無料
店舗で宣伝する		
ポスターを作成	友だち募集用のポスターをダウンロードする。アカウントが認証されると選べるデザインが増える	無料・今日できる
案内ガイドを購入	三角POPなどの販促物に、自分のQRコードが印刷された状態で届く	有償
ショップカードを作成	カードの取得をきっかけに友だち追加してもらう	無料

今日やる3つ

- ☐ 友だち追加URLを取り、メールの署名、Instagram、X、ホームページのフッターに貼った
- ☐ QRコードをダウンロードし、紙が出るところ全部（名刺、チラシ、請求書、領収書、同梱物、レジ横、テーブル、看板）に載せた
- ☐ ボタンのHTMLを、ホームページのフッターと問い合わせページに貼った

店頭で増やす3要素

メリット	追加すると何がもらえるか
告知	ポスター、POP、テーブルの案内
声かけ	いちばん抜けやすい。貼っただけで増えないのはここがないから

LINEの友だち追加で、今日から使えるクーポンが出ます。

置いたのに増えないとき（記事のよくある質問から）

置いたのに増えない	導線が足りないのではなく、置いた場所に人がいないことが多い。いちばん人が通る場所を1つ決めて、そこに全力で置く。1か所に集中するほうが、10か所に薄く置くより増える
増えてもすぐブロックされる	集め方ではなく受け皿の問題。あいさつメッセージとリッチメニューを見直す。追加した直後に何も起きないアカウントは、その場でブロックされる
ブロックした人が戻ってきた	戻ることはある。ただしブロックを解除しても、あいさつメッセージの送信設定によっては再送されない
数を早く増やしたい	買った友だちと、自分から追加してくれた友だちでは、その後の反応がまったく違う。来てくれた人が残る状態を先に作る

ポスターを自分でデザインするときは、ロゴやアイコンの使い方を公式のロゴガイドラインで確かめます（友だち追加ガイドの一番下にリンクがあります）。

友だち追加経路の名前の付け方と記録台帳

作る前に名前を決め、作ったらここに書く

友だち追加ガイドの「友だち追加経路を設定」で作ります。設定すると専用のURLとQRコードが発行され、それを実際の設置場所に使うと、分析の「追加経路」タブに名前ごとの人数が出ます。設定しないと、URLもQRコードもボタンも、全部ひとまとめの1行になります。

欄	必須	命名の型（記事の型）	例
経路	必須	置く場所の大分類	ホームページ、店頭、名刺、チラシ、SNS
流入元	任意	その中のどこか	フッター、レジ横、テーブル、Instagramプロフィール
キャンペーン	任意	いつのものか。年月を入れると半年後に見返して分かる	2026-08_夏、通年

3つとも50文字まで。分析では、経路の下に流入元の内訳が出る階層で見えます。作れる数の上限は公式に明記されていませんが、一覧が見られない仕様なので、自分で管理できる数に留めます。実務では10個から20個で足ります。

記録台帳（管理画面は一覧を見せてくれないので、ここが正本になる）

作った日	経路	流入元	キャンペーン	実際に置いた場所	外した日

あとから直せないこと・見返せないこと（記事の記述から）

作成した友だち追加経路	編集も削除もできない。名前を付け間違えたら直せないで、新しく作り直す（古いほうは残る）
作成した経路の一覧	管理画面で一覧を確かめることはできない。上の台帳に自分で記録する
追加経路のデータ	遡って見られるのは最大90日ぶんまで。3か月に一度は見えて、8ページに書き写す
友だち紹介クーポンの獲得通知	通知の設定も文面の編集もできない（通知は無償で通数を消費しない）

友だち紹介クーポンの設定と告知文

条件を知らずに始めるとクレームになる

仕組み → すでに友だちの人が紹介ページをシェアする。それを見た人がそのページから友だち追加してクーポンを受け取る。すると紹介した人にもクーポンが届く。クーポンの作成画面で、獲得条件「友だち紹介」を選んで作ります。

設定する項目

項目	記事の記述	自分の店
紹介する人がもらえる枚数	上限ありなら1枚から30枚まで。上限なしなら紹介した分だけ。原価を考えると上限ありで始めるのが安全	☐ 上限あり ____枚 ☐ 上限なし
紹介期間	クーポンを紹介できる期間	__月__日 から __月__日
有効期間	受け取った人が使える期間。獲得日の翌日から数えて、最終日の23時59分まで	獲得日の翌日から ____日
クーポンの中身	紹介した人と紹介された人の両方に届く	

クーポンがもらえない4つの条件（告知文に書いておく）

紹介する人	その人がアカウントの友だちである必要がある
一度でも友だちだった人	紹介された人が過去に一度でも友だちになったことがある場合、獲得できない。ブロックした人が戻ってきても対象外
紹介ページ以外から追加した人	別の経路で友だち追加した場合も、獲得できない
獲得時点でブロックしている人	条件を満たしていても、獲得できない

そのまま使える告知文（メッセージ配信、店頭のPOP、リッチメニューの先に）

LINEの友だちを紹介してくださった方と、紹介で友だち追加してくださった方の両方に、〇〇のクーポンをお届けします。

- ・対象は、はじめて友だち追加する方です。以前に友だちだったことがある方は対象外です。
- ・紹介ページから友だち追加した場合だけ受け取れます。
- ・紹介期間は〇月〇日から〇月〇日まで。クーポンは受け取った日の翌日から〇日間使えます。

「はじめて友だち追加する方が対象です」の一文があるかないかで、問い合わせの数が変わります。

店頭のPOPに書く短い版

お友だちを紹介すると、おふたりに〇〇をプレゼント。
はじめて友だち追加する方が対象です。
紹介ページから追加してください。

会計のときの声かけ

LINEの紹介ページを送っていただくと、紹介した方にも〇〇が届きます。はじめて追加する方だけが対象なので、まだのご家族やお知り合いにどうぞ。

3か月ごとの見直し表

追加経路のデータは最大90日ぶん。消える前に写す

1. 増えた数とブロックの比（分析の「友だち」から）

見るのは増えた数ではなく、増えた数とブロックした数の比です。記事の例 → 30日で13人増えて2人ブロック → 残った割合は $(13-2) \div 13$ で約85%。この比率が悪化しているときは、集め方ではなく中身（あいさつメッセージやリッチメニュー）に問題があります。

見た日	友だち追加の増え	ブロックの増え	残った割合	中身で直すこと
			$(______ - ______) \div ______$	
			$(______ - ______) \div ______$	
			$(______ - ______) \div ______$	
			$(______ - ______) \div ______$	

2. 経路ごとの人数（分析の「追加経路」タブから）

経路	流入元	1回目	2回目	3回目	直すこと（位置か声かけ）

半年ごとの棚卸し

- ☐ 4ページの接点を書き直し、バツの場所を埋めた
- ☐ 丸なのに人が来ていない場所の、位置か声かけを変えた
- ☐ 外した場所を、6ページの台帳に書いた

友だち追加広告を始める前に

- ☐ 無料の導線（URL、QRコード、ボタン、ポスター、経路）を全部埋めた
- ☐ 追加された人が残っている（1の比が悪化していない）
- ☐ 追加の直後に、あいさつメッセージとリッチメニューが動く

置き場所から一緒に決めたい方へ

どこに導線を置くか、経路の名前をどう付けるかをお店の状況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。