

# LINEマーケティングツール完全ガイド！ 機能や選び方のコツを徹底解説

KW:LINE マーケティングツール

<b>h2:LINEマーケティングツールとは？</b>	1
<b>h2:LINEマーケティングツールの主な機能・できること</b>	1
h3:メッセージ配信の自動化	1
h3:機能性の高いリッチメニューの作成	1
h3:アンケートフォームや申し込みフォームの作成	1
h3:予約の受付・管理	1
h3:顧客情報の収集・管理	1
<b>h2:最適なLINEマーケティングツールを選ぶ上で確認すべきポイント</b>	1
h3:目的に合った機能が備わっているか	2
h3:管理画面は使いやすいか	2
h3:料金は予算内に収まるか	2
h3:データ収集・分析の精度は十分か	2
h3:導入・運用のサポートは充実しているか	2
<b>h2:おすすめのLINEマーケティングツール5選</b>	2
h3:Lステップ	2
h3:L Message(エルメ)	2
h3:プロラインフリー	2
h3:Liny(リニー)	2
h3:UTAGE(ウタゲ)	2
<b>h2:まとめ</b>	2

## 【リード文】

「LINEマーケティングをしたいけど、どのマーケティングツールを選べばいいの？」とお悩みではありませんか？

LINEは多くの人が使っているため、使い方次第で、顧客との距離を縮める有力なコミュニケーション手段になります。しかし、機能や特徴が異なるマーケティングツールが多く、どれを選べばいいのか迷う人も多いのではないでしょうか。

この記事では、LINEマーケティングツールの基本や主な機能、選び方のコツをわかりやすく解説します。さらにおすすめのツール5選も紹介しますので、自社にぴったりのツール選びにぜひお役立てください。

## h2:LINEマーケティングツールとは？

LINEマーケティングツールとは、LINE公式アカウントの運用を効率化し、売上や集客力を高めるための支援ツールです。

LINEは日本国内で約9,600万人が利用する最大級のSNSであり、直接ユーザーに情報を届けられる強力な媒体です。しかし、手作業での運用には限界があるため、専用ツールの活用が欠かせません。

たとえば、メッセージの自動配信やリッチメニューの作成、顧客情報の管理まで、マーケティング施策をまとめて効率化できます。

このようにLINEマーケティングツールは、集客から販促、顧客管理まで一括で対応できるのが大きな強みです。

➡内部リンク【[LINE マーケティング](#)】

## h2:LINEマーケティングツールの主な機能・できること

ここではLINEマーケティングツールで使える代表的な機能についてご紹介します。主に以下5つの機能があり、マーケティング施策の効率化と成果向上に貢献します。

- メッセージ配信の自動化
- 機能性の高いリッチメニューの作成
- アンケートフォームや申し込みフォームの作成
- 予約の受付・管理
- 顧客情報の収集・管理

具体的な機能をひとつずつ見ていきましょう。

### h3:メッセージ配信の自動化

メッセージ配信の自動化機能は、LINEマーケティングならではの大きな強みです。手動での配信は手間がかかるうえ、配信ミスのリスクも避けられません。

たとえばLINEマーケティングツールを活用すれば、以下のような自動配信が可能になります。

- 特定の条件に合ったユーザーへのセグメント配信
- 友だち追加直後のあいさつメッセージ
- キャンペーン期間中の定期配信

この機能によって、顧客の興味関心やタイミングに合わせたメッセージを届けられるため、メッセージの反応率向上が期待できます。

### h3:機能性の高いリッチメニューの作成

次に注目したいのが、リッチメニューの作成機能です。

LINEマーケティングツールの中でリッチメニューは視覚的にわかりやすく情報を届けられるため、ユーザーの次のアクションにつなげやすくなります。

たとえば、以下のような設計ができます。

- 商品一覧ページへのリンク
- クーポン配布ボタンの設置
- よくある質問(FAQ)ページへの誘導

このように、リッチメニューを活用することでユーザーが知りたい情報にすぐアクセスでき、利便性がアップします。

### h3:アンケートフォームや申し込みフォームの作成

アンケートや申し込みフォームを簡単に作れるのも便利な機能の一つです。

ユーザーの声を集めたり、スムーズな申し込み導線を作ることができ、以下が代表的な例となります。

- イベント参加申し込みフォーム
- 顧客満足度アンケート
- 資料請求フォーム

このようなフォーム作成により、顧客との接点が増え、ニーズ把握やリード獲得につながるメリットがあります。

### h3:予約の受付・管理

LINEマーケティングツールで予約機能が搭載されていれば、LINE上で簡単に予約受付・管理が可能です。

従来の電話やメールよりも手軽なため、ユーザーの利便性が高まります。

具体例としては、以下の例があります。

- 美容院や整体などの来店予約
- セミナーやイベントの参加予約
- オンライン相談のスケジュール管理

こうした機能を活用することで、予約業務の手間が減り、予約ミスやダブルブッキングの防止にもつながります。

### h3:顧客情報の収集・管理

顧客情報の収集・管理機能もLINEマーケティングツールならではの強みです。LINE上で得た情報を蓄積し、施策に活かすことができます。

たとえば、以下の例が挙げられます。

- ユーザーの属性情報(年齢・性別・興味関心)
- 購入履歴や過去のやり取り
- アンケート結果やクリック履歴

これらの情報をもとに、より精度の高いターゲティング配信やサービス改善が可能になります。

## h2:最適なLINEマーケティングツールを選ぶ上で確認すべきポイント

LINEマーケティングツールを導入する際は、目的や運用体制に合ったものを選ぶことが重要です。ツールごとに機能や使い勝手、料金などが大きく異なるためです。

ここでは、失敗しないツール選びのために押さえておきたい5つのポイントを詳しく解説します。

ぜひ比較検討の参考にしてください。

### h3:目的に合った機能が備わっているか

最も大切なのは、自社の目的に合った機能が揃っているかどうかを確認することです。目的とズレた機能ばかりでは、効果的な運用は難しくなってしまいます。

たとえば、以下のように使います。

- セグメント配信やシナリオ設計を重視したい場合は「Lステップ」
- シンプルな配信中心なら「L Message」

このように、自社の施策に合うツールを選ぶことで、運用効果を最大化できます。

### h3:管理画面は使いやすいか

次に、管理画面の操作性は必ずチェックしましょう。

使いづらいツールは作業効率が落ちてしまい運用が続かなくなり、無駄なコストが掛かってしまいます。

具体的には、次のようなポイントを確認しましょう。

- ドラッグ&ドロップで直感的に操作できる
- 分析データが視覚的に確認しやすい

こうした設計になっているツールなら、初心者でも扱いやすく操作がシンプルなので、誰でもスムーズに運用できます。

### h3:料金は予算内に収まるか

料金プランが予算に見合うかどうかも重要なポイントです。

高機能でも費用対効果の高いツールを選ぶことが、長期運用のポイントになります。

次のポイントを必ず確認してください。

- 初期費用や月額費用
- 配信数による従量課金制かどうか

これらを確認した上で、コストと機能のバランスが取れたツールを選ぶと安心です。

### h3:データ収集・分析の精度は十分か

さらにマーケティング効果を高めるにはデータ分析機能の充実度もチェックしましょう。正確なデータがなければ改善施策につなげられないからです。

具体的には、次のデータを確認することでLINEマーケティングの効果を図ることができます。

- 配信ごとの開封率・クリック率が確認できる
- ユーザー属性や行動履歴が細かく分析できる

このような機能が揃っているとデータを活用することで、次の施策が立てやすくなります。

### h3:導入・運用のサポートは充実しているか

最後に、導入後のサポート体制も見逃せないポイントです。

LINEマーケティングは専門知識が必要な場面も多いため、サポートの有無が安心感につながります。

たとえば、次のサポート体制があるのかを確認しましょう。

- 初期設定サポートや運用相談ができる
- チャットや電話でいつでも質問できる

このような手厚いサポートがあると、万が一のトラブル時も安心して運用を続けられます。

## h2:おすすめのLINEマーケティングツール5選

数あるLINEマーケティングツールの中から、特に人気の高い5つのツールをご紹介します。それぞれ特徴が異なるため、自社の目的や運用スタイルに合ったものを選びましょう。

### h3:Lステップ

Lステップは、LINEマーケティングを本格的に活用したい企業に最適なツールです。Lステップ配信や細かなセグメント設定が可能で、個別対応に強いのが特徴です。

Lステップの主な特徴は次の通りです。

- シナリオ設計による自動配信
- 顧客の行動履歴に合わせた出し分け機能
- データ分析やアンケート機能の充実

このような機能を活用すれば、顧客ごとにアプローチを変えられるため、成果にもつながりやすくなります。

### h3:L Message(エルメ)

次に、L Message(エルメ)は「シンプルな操作性とコスパ重視」の方にぴったりです。初心者でも使いやすく、必要最低限の機能が揃っていることが特徴です。

L Message(エルメ)の主な特徴は次の通りです。

- メッセージのステップ配信
- 簡単に設置できるリッチメニュー
- LINE予約機能の搭載

こうした機能が揃っているので、中小企業や個人事業主でも気軽にLINEマーケティングを始められます。

### h3:プロラインフリー

プロラインフリーは、「無料から使えるLINEマーケティングツール」を探している方におすすめ。最大の特徴は、無料プランでもステップ配信などの基本機能が使える点です。

プロラインフリーの主な特徴は次の通りです。

- 無料プランでステップ配信が可能
- 使った分だけ課金される従量課金制
- シンプル設計で誰でも簡単操作

コストを抑えつつ運用したい場合に導入のハードルが低く、手軽に使い始められるのも魅力です。

### h3:Liny(リニー)

Liny(リニー)は、大規模運用にも耐えられる本格派で、多彩な機能と細かなセグメント配信が強みのLINEマーケティングツールです。

Liny(リニー)の主な特徴は次の通りです。

- 顧客ごとの詳細なデータ管理
- 複雑なシナリオ配信設計が可能
- 外部システムとの連携対応

このような機能性から、本格的にLINEマーケティングに取り組みたい企業に最適なツールと言えるでしょう。

### h3:UTAGE(ウタゲ)

最後にご紹介するUTAGE(ウタゲ)は、「LINE×セールスに特化したマーケティング設計がしたい方」におすすめ。

決済機能まで一体化しており、販売促進まで一気通貫で行えます。

UTAGE(ウタゲ)の主な特徴は次の通りです。

- LINE上での販売導線設計
- 商品ページの作成機能
- ステップ配信・予約・アンケート機能も完備

LINE上で集客から販売まで完結できるのは、ビジネスにとって大きな強みです。

## h2:最適なLINEマーケティングツールで成果を最大化しよう

LINEマーケティングツールは、LINE公式アカウントを最大限に活用し、集客や売上アップを実現するために欠かせないツールです。

LINEは国内ユーザー数9,600万人を超える強力なコミュニケーションツールであり、専用のマーケティングツールを活用することで、配信の自動化や顧客管理、分析まで効率的に行えます。

Lステップなら高度なセグメント配信、L Messageならコスパの良い運用が可能ですし、UTAGEなら販売まで完結できます。目的や予算に合ったツール選びが、結果を左右する重要なポイントになります。

自社に合ったLINEマーケティングツールを選び、効果的に活用することで「集客力」「顧客満足度」「売上アップ」を実現することができます。

この記事を参考に、自社に最適なツール選びを進めてみましょう。