



SNSを活用した販売促進

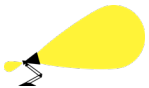
2018v2

ちえてらすコンサルティング

中小企業診断士 中村剣

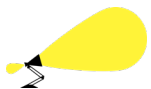
1.作戦を練る

何のために、
どこにどのメディアを使うか？



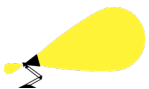
どのメディアを使う？ あなたの顧客は？

- 顧客層
中高生・20代女性・30～40代会社員・主婦
- 購買頻度
毎日・毎週・毎月・・・
- 商品単価
- 来店、通販



各SNSの利用状況

			
2,700万人 月間アクティブ率： 56.1%	6,600万人 月間アクティブ率： 96.6%	4,000万人 月間アクティブ率： 70.2%	1,600万人 月間アクティブ率： 84.7%
・大学生以上の利用 ・60代の3割が利用	・10代～20代の約4割がほぼ毎日閲覧 ・50代以上も利用しはじめている	・若年層に高い ・直接の知人以外との関係	・若年層に高い
ビジネス向け 仕事上のつながりの人	個人間（家族） ビジネス利用も開始 敷居の低さ	有名人のフォロー	



Facebookの年齢別ユーザー数（日本）

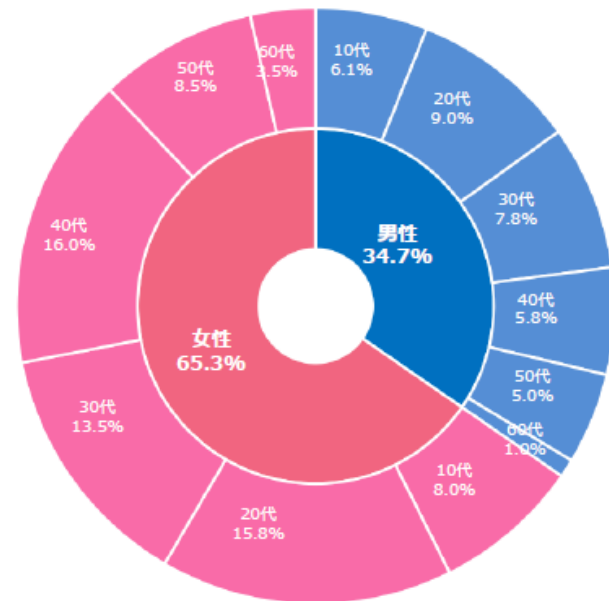


ユーザー数（単位=1,000）

利用者割合



Copyright © Galaxy Co. Ltd. All rights reserved.

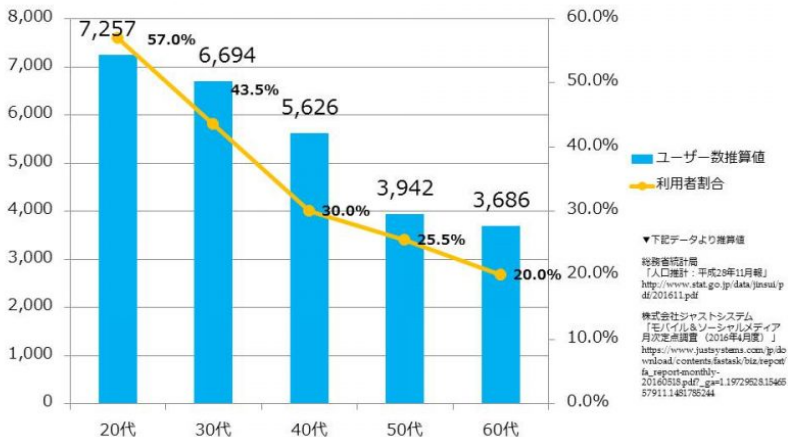


Twitterの年齢別ユーザー数（日本）



ユーザー数（単位=1,000）

利用者割合



Copyright © Galaxy Co. Ltd. All rights reserved.

Instagramの年齢別ユーザー数（日本）

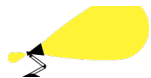


ユーザー数（単位=1,000）

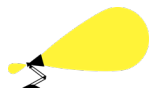
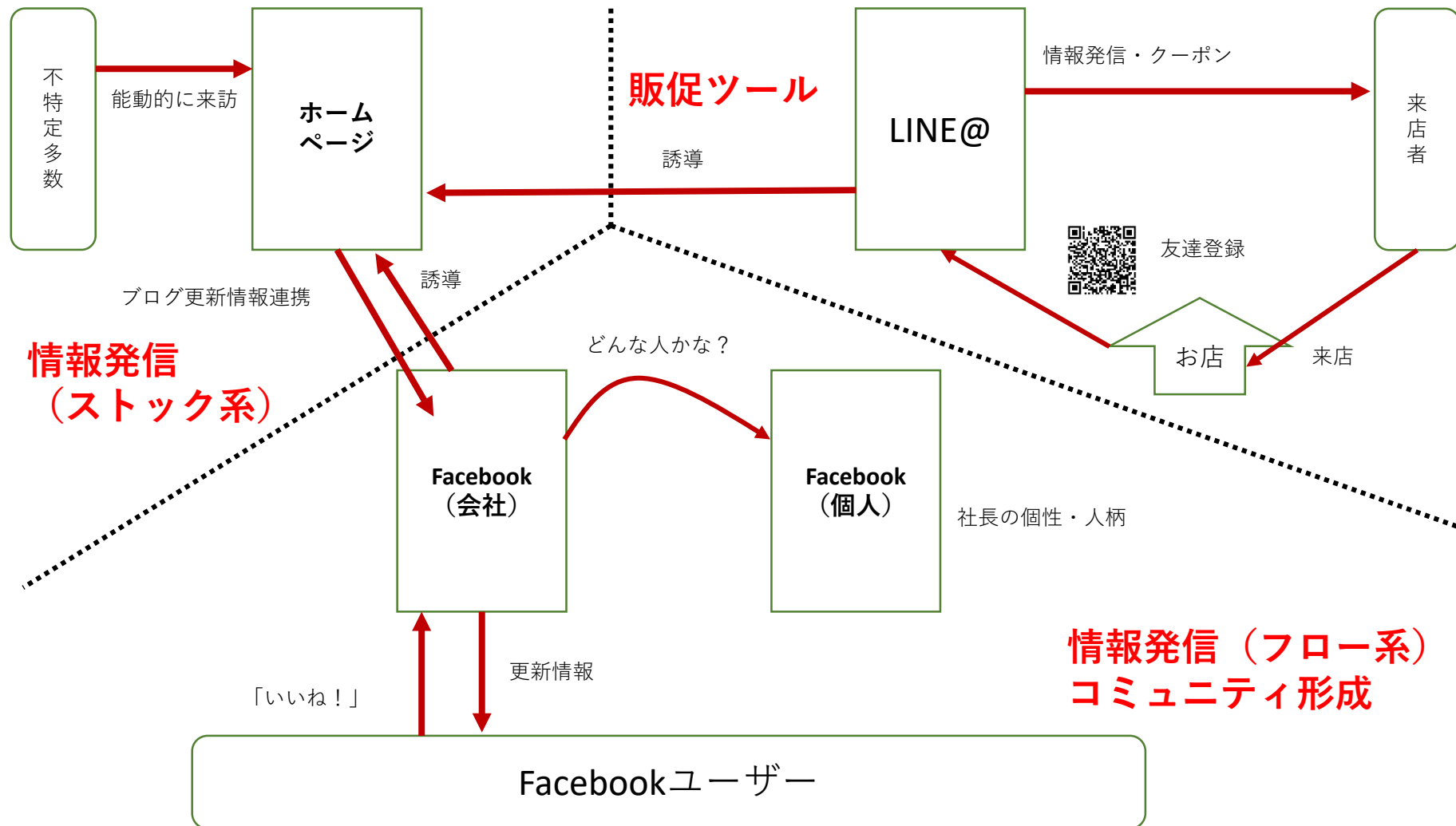
利用者割合



Copyright © Galaxy Co. Ltd. All rights reserved.



各SNSの利用特性

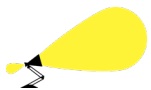


どこを増やしたい？①

売上 = 単価 × 客数 × 頻度

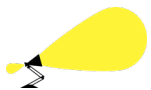


・ 一品が高単価 ・ 合わせ買い	新規顧客開拓	リピート率

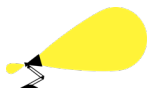


どこを増やしたい？②

		商品	
		既存	新規
顧客	既存	市場浸透	新製品開発
	新規	新市場開拓	多角化

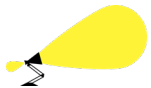


2. ホームページの活用



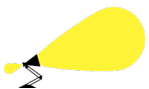
ホームページの必要性

- まずはネットで検索する
→無いと選択肢に上がらない
- サービスを定常的に発信する
- Owned Media
→SNSだけでは届かない、
伝えられない



作成時のポイント

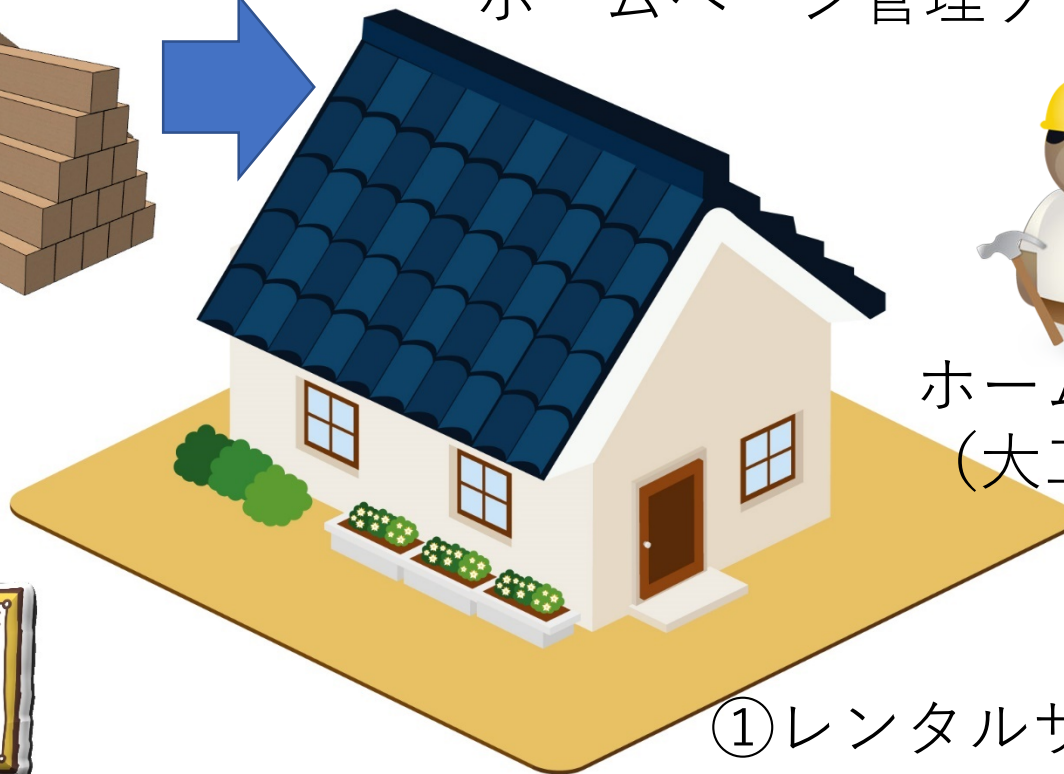
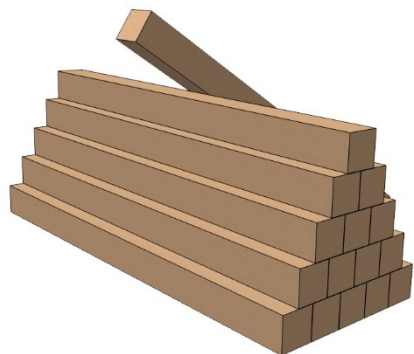
- 目的を明確にする
- コンテンツの構成
- ボトムアップでメニューづくり
- 出したい情報をポストイットに書き出す
- グループニングする
- 階層化する



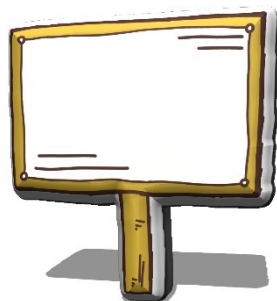
必要なもの

③CMS

ホームページ管理ソフト（家の土台）



ホームページ構築費用
（大工さん）

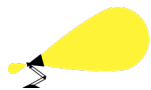


②ドメイン名

ホームページのアドレス（住所）

①レンタルサーバー

ホームページの置き場（土地）



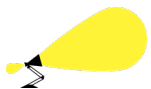
これだけはチェック

- 自分で更新できること
- スマホ対応
- SNS自動連携

WordPressで構築

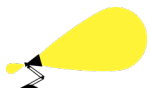
※お名前.comやさくらインターネットの
レンタルサーバーなら自動インストール可能

<https://ja.wordpress.org/>



WordPressの特徴

- システムは無料
- 世界中で利用されているスタンダード
- プラグインで機能拡張
- テーマで見た目を変更（スマホ対応）
- ブラウザからのアクセス（インストール不要）



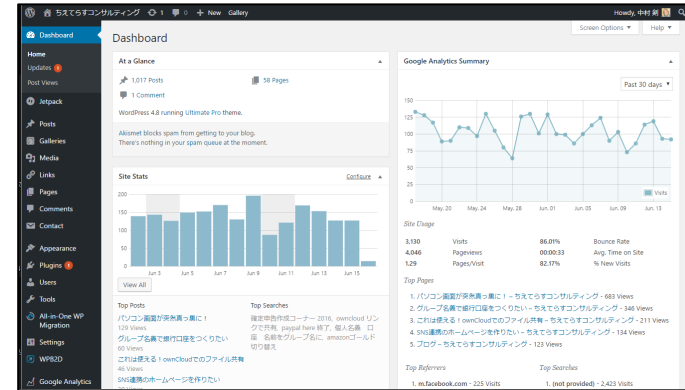
WordPress



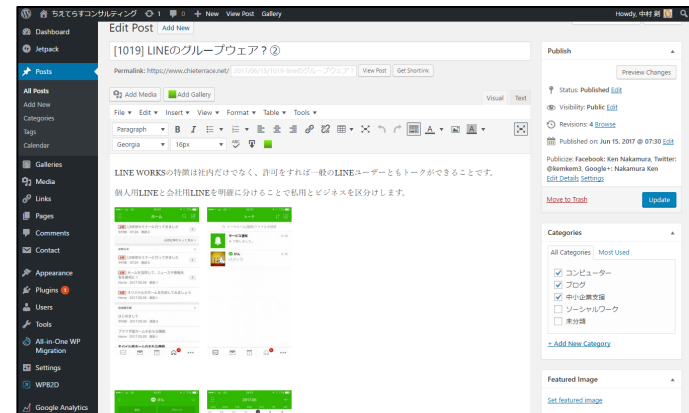
パソコン画面



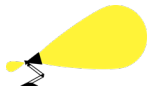
スマホ画面



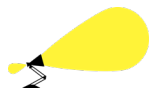
管理画面



Wordライクな編集画面

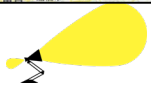


3.Facebookの活用



Facebookページとは

- 企業や商品、ブランドを宣伝するページ。
- 複数作成できる。
- Googleなどの検索エンジンの検索対象になる。
- 個人のページとは別物。



Facebookの画面



ホーム画面



個人ページ

社長の人柄
プライベートな話題

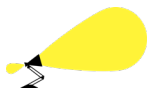
- Facebookページを作るには
まずは個人ページが必要
- 住所入力には注意



会社の情報
商品案内
イベント告知

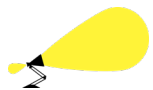


Facebookページ（複数）



Facebook広告とは

- Facebookユーザーに向けた広告
- 細かくターゲットを設定できる
- 潜在顧客数を知ることができる
- 1日100円の予算から試すことができる
- PC、スマホに対応
- 事前マーケティングに使える



ターゲット設定例

広告でリーチするオーディエンス

ヘルプ: ターゲットの選択

新しいオーディエンス ▼

 ビジネスをすでに知っている人を広告のターゲットにカスタムオーディエンスを作成して、連絡先やウェブサイトへのアクセス者、アプリユーザーに広告を配信できます。 [カスタムオーディエンスを作成](#)。

地域 ⓘ この地域のすべての人 ▼

日本

 長野県 松本市, 長野県 +20km ▼

 次を含める: ▼ | 国、都道府県、市区町村、DMA、郵便番号または住所を追加



ピンをドロップ

年齢 ⓘ 24 ▼ - 55 ▼

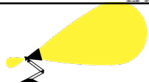


オーディエンスが定義されました。

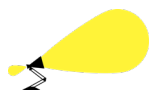
オーディエンス詳細:

- 地域:
 - 日本: 長野県 松本市 (+20 km)
 - 長野県
- 年齢:
 - 24歳~55歳

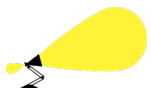
潜在リーチ: 40,000人



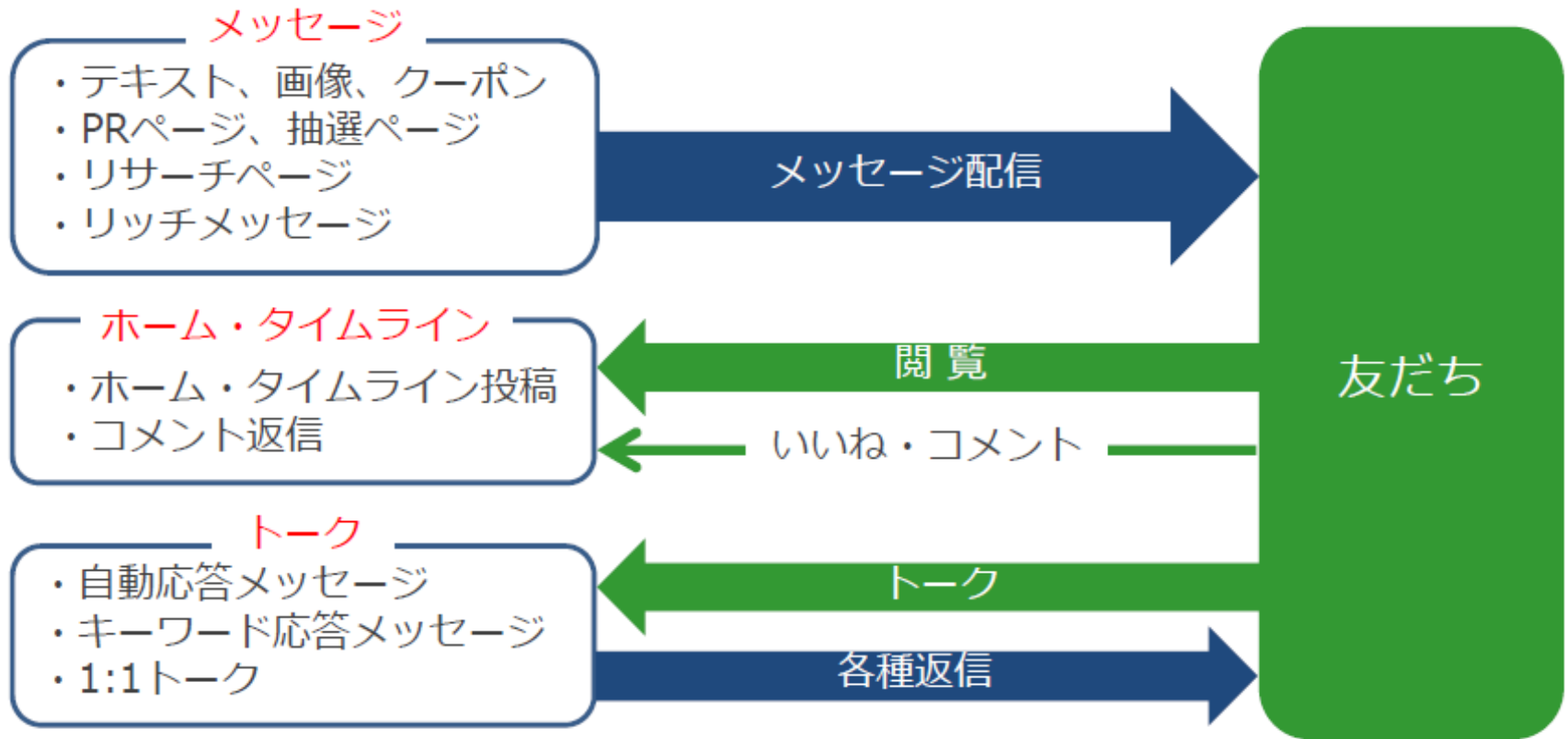
広告管理画面



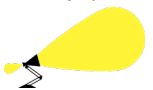
4.LINEの活用



LINE@とは？



※LINE@資料より



LINE@で何ができるか？

メッセージ

友だちになってくれたお客さまやファンに
一斉配信することができます。配信の
事前予約や、ユーザーが送ったメッセ
ージに対する自動メッセージを設定する
こともできます。



タイムライン・ホーム

不特定多数のユーザーに向けて、ニュー
スやお知らせ情報を届けることが可能
です。



アカウントページ

LINE内にホームページを持つことができ、
一般のwebサイト同様の情報が簡単に掲載
できます。また、web上にも公開されるた
め、他の検索ページからのユーザー獲得も
できます。



1:1トーク

お客さまやファンで個別にLINEでトーク
をすることができます。各種お問い合
せなどを手軽にやり取りすることが可能
です。



ショップカード

LINE上のポイントカードを無料で作成・
発行できる機能です。従来の紙製ポイン
トカードと比べコストをかけずに運用で
き、顧客のリピート率を高めることが
できます。

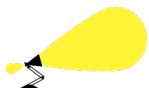


クーポン

集客に効果的なクーポンを手軽に作成し、
ユーザーへ配信することができます。ま
た作成したクーポンは、友だち追加時や
アンケート回答時に限定してユーザーに
提供することもできます。

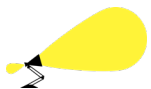


※LINE@サービス媒体資料より

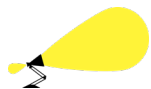


きっかけを与えるツール

- お客さまに行動のきっかけを届ける
- 情報をうけとってくれる相手がいないと アプローチをしても意味がない
- 友だちがいないと活用できないツール
- 友だち数が多いほうがより効果を発揮



構築事例

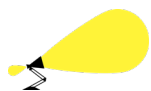


アプリとPCから管理



LINE@マネージャー（パソコン）

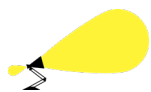
スマホのLINE@アプリと
パソコンのLINE@MANAGERの2つで管理



料金プラン

プラン名		フリー	ベーシック	プロ
費用	月額（税込）	0円	5,400円	21,600円
機能	メッセージ配信	有効友だち数 × 吹き出し数 1,000通まで	アカウントの有効友だち数 5,000人 以内であれば 無制限で配信可能	アカウントの有効友だち数 100,000人 以内であれば 無制限で配信可能
	タイムライン投稿	月間4回まで	無制限	無制限
	リッチメッセージ	×	○	○
	クーポン機能	○	○	○
	1:1トーク	○	○	○
	アカウントページ	○	○	○
	アカウントページ内の 広告枠 / おすすめ枠の非表示	×	○	○
	友だちの属性表示 / セグメント配信	×	×	○
	リサーチページ	○	○	○
	LINE ショップカード	○	○	○
オプション	プレミアムID(税込)	1,296円/年（初年度 2,592円/年）		

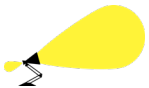
※LINE@サービス媒体資料より



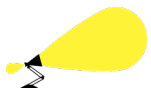
活用のポイント

友だち数 =

客数 × 気づく率 × なりたいと思う率



5. Google マイビジネス



Google マイビジネス

Google マイビジネス

ログイン

ご利用を開始

ホーム 仕組み ヘルプ

Google の無料 リスティングで 新しい顧客を 呼び込む

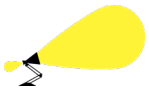
Google 検索やGoogle マップで、あなたのビジネスや同業他社のビジネスを検索しているユーザーを捉えてリスティングを表示できます。Google マイビジネスではリスティングを簡単に作成、更新できるため、ビジネスの存在をアピールして顧客を呼び込むことができます。

使ってみる

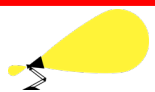
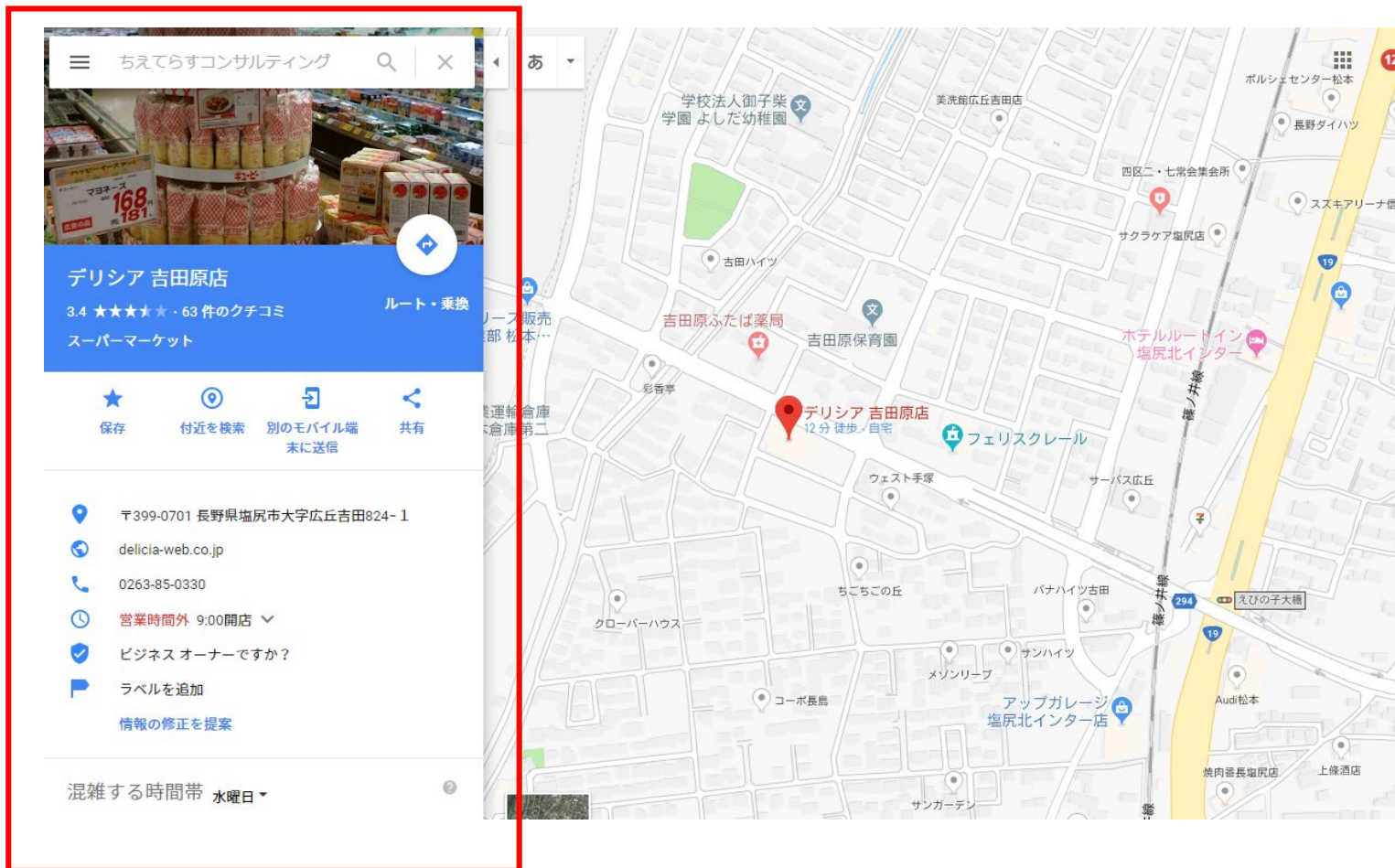
Google 検索やGoogle マップで、あなたのビジネスや同業他社のビジネスを検索しているユーザーを捉えてリスティングを表示できます。Google マイビジネスではリスティングを簡単に作成、更新できるため、ビジネスの存在をアピールして顧客を呼び込むことができます。



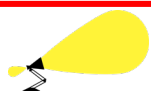
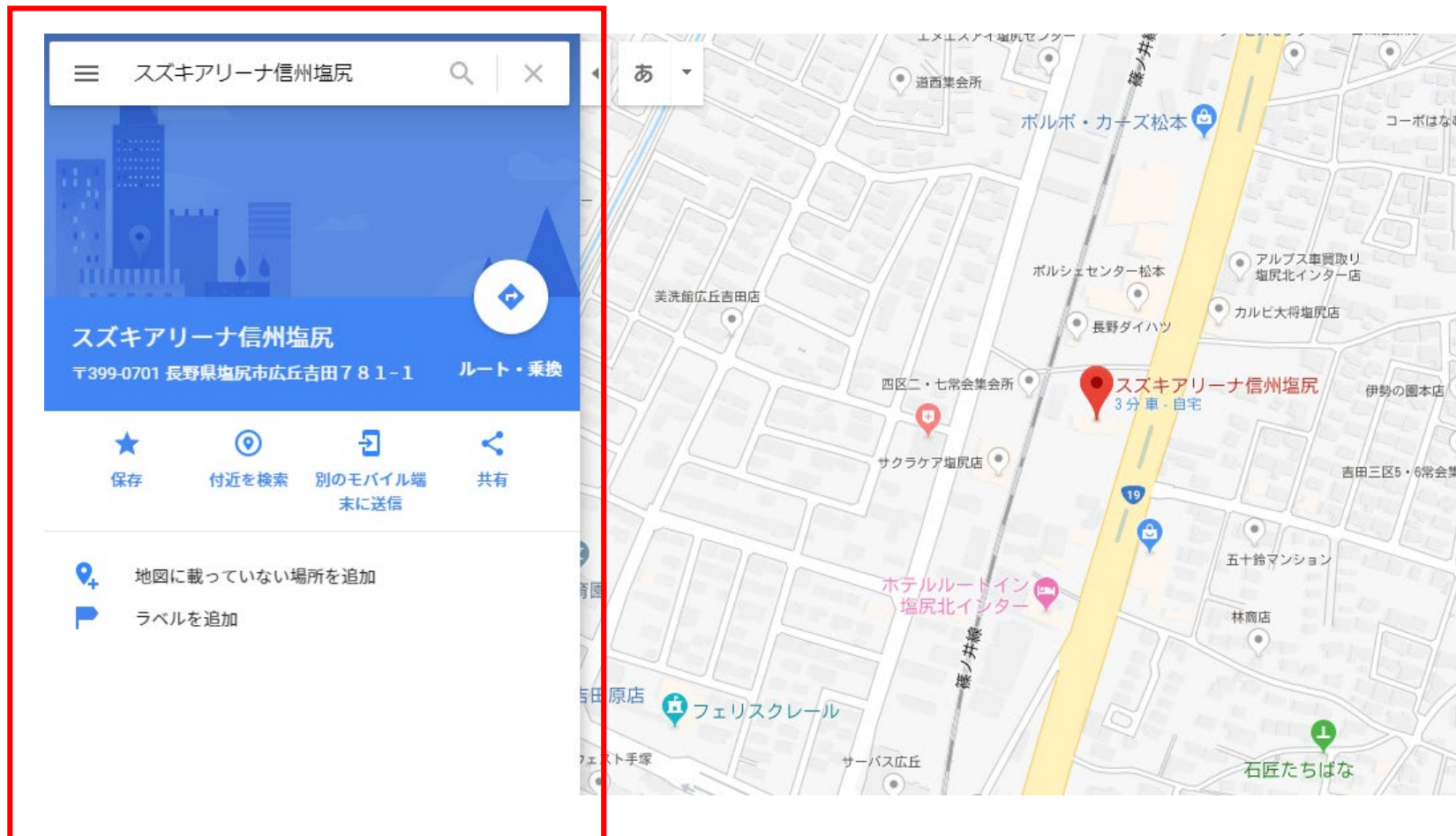
<https://www.google.co.jp/intl/ja/business/>
<https://support.google.com/business/answer/3038063?hl=ja>



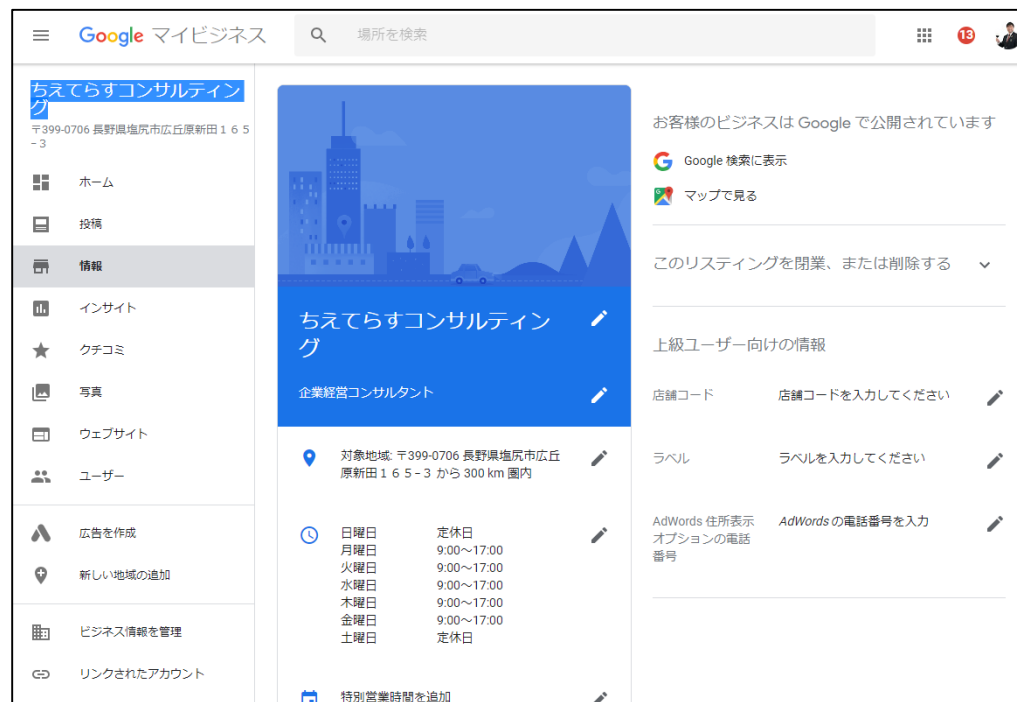
Google マップで表示される



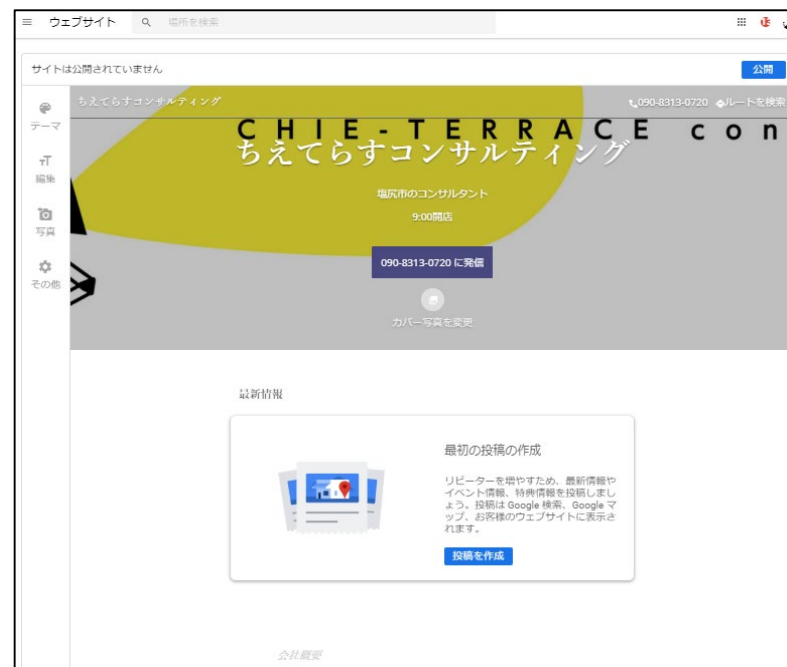
設定しないと情報が無い



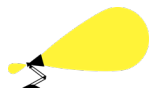
管理画面



ビジネス情報を追加できる



簡易的なホームページ作成



関連情報

- Facebookページの作り方マニュアル
https://www.chieterace.net/?dl_id=54
- LINE@新規開設マニュアル
https://www.chieterace.net/?dl_id=51
- Facebookページ初心者向けセミナーテキスト
https://www.chieterace.net/?dl_id=45
- LINE@集客セミナーテキスト
https://www.chieterace.net/?dl_id=42

