

経営サプリメント



ゼロからはじめる! ウェブマーケティングのやさしい特別授業

みなさま、こんにちは。今回からコラムを担当させていただく「吉野智人」と申します。
このコラムでは、分かっているようで分からない「ウェブマーケティング」の世界を分かりやすく解説していきます。
今これを読んでいるあなたが、「ウェブマーケティング」を理解し、
実際に気軽に「ウェブマーケティングをはじめよう!」と思ってくれるととても嬉しいです。

はじめに なぜ、ウェブマーケティングを実践できないのか?

本題に入る前に皆様に2つ簡単な質問をさせていただきます。準備はよろしいでしょうか?

質問:「ウェブマーケティングと聞いて、あなたはどんなことを具体的にイメージしますか?」

一旦コラムを読み進めるのを止めて、10秒ほど目を瞑って考えてみてください。如何でしょうか?
おそらく、スマートフォンやウェブサイトなどを思い浮かべつつも「具体的にこうだ!」というイメージがつかない、とい

た方が大半だと思います。
私は初めてお会いさせていただきお客様にこの質問をすることが多いのですが、殆どの方は「何をやるか結局よく分からない」という答えになります。

次の質問です。

質問:「あなたはウェブマーケティングの基本をじっくり勉強したことがありますか?」

前の質問に比べると随分シンプルですね。YES、NOで答えられる質問です。
どうでしょうか?国語や算数のようにウェブマーケティングを学校で学んだ経験はありますか?おそらく大半の方がNOと答えると思います。

逆にしてみましょう。

- 具体的なイメージをつかむ
- 基本をしっかり学ぶ

こうなればあなたもきっとウェブマーケティングを始めることができますね。
なんとシンプル!

さて、長々とお付き合いいただきありがとうございました。この質問はシンプルですが、実は「何故あなたはウェブマーケティングを始められないのか?」その本質が表現されています。

あなたがウェブマーケティングを始められない理由、それは以下の2つです。

- 具体的なイメージがつかめていないから
- 基本を学んだことがないから

このコラムは、あるようであったウェブマーケティングの基本をしっかりと伝える授業のような内容です。ぜひお楽しみください。



マネジメントオフィス檜(ひのき)代表
秋田県よろず支援拠点 コーディネーター(中小企業庁)
吉野 智人

「楽しくて、分かりやすい、ウェブマーケティング」をモットーに秋田県内を中心に活動中。
本年度から秋田県よろず支援拠点コーディネーターとしてマーケティング・IT活用を中心に経営課題解決へ向けた支援を行っている。

ウェブマーケティングの基本=考え方+やり方

ウェブマーケティングを始めるにあたって、学校で習う5教科7科目の位置づけでウェブマーケティングという分野を捉えてみることをお勧めします。

てしまうウェブマーケティングですが、抑えるべきは「考え方」「やり方」の2つです。

英語の授業では、まず初めにアルファベットから学びますし、数学の授業で足し算・割り算など基本的な数式から学びますよね? 実はウェブマーケティングもそれと同じです。

ウェブマーケティングの本質は、インターネット広告やLINE、Instagram、facebookといった横文字系の知識を集めることではありません。

世に出ているウェブマーケティングの記事については、その多くが業界人や一部の専門家向けの内容で、「これからウェブマーケティングを始めよう!」と思っている人に分かる記事はとても少ないのが実情です。

ウェブマーケティングを始める上で大事なものは、「考え方」と「やり方」をきちんと押さえる。本当にそれだけです!

- Instagramで新規顧客を獲得するため絶対法則!
- 売り上げアップにつながるリスティング広告のコツ!

コンバージョンアップ、マーケティングオートメーション、LINE、facebook、Instagram、リスティング広告...呪文のように聞こえる(笑)これらの用語を、覚えていなくてもウェブマーケティングはできます。

よく見かけるこうした記事は、小学生にいきなり高校生以上向けの勉強を強いるようなものです。しかし、基礎が分かれば高校生以上の記事もちゃんと読めるようになります。

専門家の私が断言します!
そのためにはまず以下の2つを確実に押さえてください。

あなたがウェブマーケティングに苦手意識を感じていた理由の正体。それは単純に、今までまとまった時間をとって「ウェブマーケティングについて勉強してこなかった」ただそれだけなのです。

- ①ウェブマーケティングの「考え方」を知る
- ②ウェブマーケティングの「やり方」を知る

一見、イメージがつきづらく、取り組む前から難しさを感じ

では、ウェブマーケティングの「考え方」「やり方」とは具体的に何なのか?

今回は、ウェブマーケティングの「考え方」「やり方」を、これでもかというくらい噛み砕いて説明いたします。乞うご期待ください!

ウェブマーケティングの全体像	考え方(=戦略)	やり方(=戦術)
	テーマ 新規顧客獲得? 既存顧客活性化?	売り場 ホームページ? SNS? メールマガジン?
	ターゲットとなるお客様 個人? 法人? 女性? 男性?	売り物 商品? サービス? 別のもの?
	お客様に提供する価値 安さ? 品質の高さ? 丁寧さ?	売り方 たくさんの人にPRする? 特定の人にPRする?
	評価の物差し 売り上げ? 問い合わせ数?	数値目標 月? 年? いくらの売り上げ? いくらの問い合わせ数?