

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〈実践編〉

みなさま、こんにちは。前回のコラムを読んでいただきありがとうございました。
今回のテーマはずばり“実践編”です。どうやってウェブマーケティングを実践したらよいか?を解説させていただきます。
どうか最後までお付き合いください。

戦略から考える

「ウェブを使って売り上げを伸ばしたいなあ、ウェブマーケティングをやってみよう。」
それは、【「戦略」から考える】ということです。それこそがウェブマーケティングを成功させる鍵です。どうか「facebookで〇〇しよう」「Instagramで〇〇を始めよう」などやり方から考えないようにご注意ください。

ウェブマーケティングの戦略とは、以下の要素が組み合わさった「考え方」だと捉えてください。

ウェブマーケティング戦略	
① テーマを決める	③ ターゲットに提供する価値を決める
② ターゲット像を決める	④ 評価する物差しを決める

① テーマを決める

ウェブマーケティングの目的は、お客様を喜ばせて、その対価としてお金をもらい、自社の売り上げを伸ばすことです。必要なのは、お客様に喜んで貰うための創意工夫です。なので、テーマを決めるときも「お客様視点」を大切にしましょう。ウェブマーケティングの戦略を決めるときは2つしかありません。

「まだ接点のないお客様(=新規顧客)を喜ばせるのか?」

「すでに接点のあるお客様(=既存顧客)を喜ばせるのか?」

自社の状況に応じて好きな方を決めてくださいね。

② ターゲット像を決める

次にターゲット像を具体的に描いていきましょう。テーマが決まれば必然的にターゲットも明確になってきます。

- ターゲット像を描く時のポイント(個人)**
●抱えている悩み ●年齢 ●性別 ●家族構成 ●職業 ●居住地
- ターゲット像を描くときのポイント(法人)**
●抱えている悩み ●業種 ●社員数 ●担当者 ●所在地



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。

③ ターゲットに提供する価値を決める

ここまでくれば戦略の完成まであと少し。次に考えるのはターゲット像に提供する価値。つまり、お客様をどうやって喜ばせるか?ということです。

みなさまが普段、お買い物をするとき、その商品をなぜ選んだのか?をちょっと思い出してみてください。

「500円の海鮮サラダが半額の250円で買えたから」
「自分が好きな三ツ星シェフが作ったカレールーだったから」
いろんな理由があると思いますが、何か嬉しさを感じるポイントがあるから商品を購入したはず。

ゼロから価値を考えるのは難しいのでいくつかヒントを載せておきます。これを参考にどういう価値を届けるのか?ぜひ考えてみてください。

自社の価値を決めるときのヒント

- 安さ? ●早さ? ●品質の良さ?
- 雰囲気良さ? ●丁寧さ?

④ 評価の物差しを決める

さて、ようやく最後の要素にたどり着きました。ウェブマーケティングを実施した際の成功と失敗をどこで判断するのか決めましょう。一番分かり易いのは「商品またはサービスを購入したお客様の人数」ですね。初めてのウェブマーケティングを行う場合は是非この評価の物差しを使ってください。

「戦略」が決まれば、あとはラクラク!「戦略」に沿って戦術「やり方」を決めていきましょう。

ウェブマーケティングの戦術は以下の4つの要素から成り立っています。

ウェブマーケティング戦術

① 売り場を決める

戦略で決めたお客様がいそうな場所はどこか?と考えます。ホームページにいるのか? facebookにいるのか? Instagramにいるのか? ポイントはお客様がいそうな場所を「売り場」にすることです。1つに絞らずに、ホームページとfacebookなど組み合わせてもOKです。

② 売り物を決める

自社のどの売り物を通してターゲットを喜ばせるのか?それを決めます。商品でもサービスでもどちらでもOKです。売れるか売れないかは別にして、「これを提供してお客様を喜ばせる」と明確に決めるのが成功のポイントです。

③ 売り方を決める

ターゲットのお客様にどうやって情報を届けるか?という視点で考えてみてください。WEB広告を使うのか? それともホームページの目立つ場所に看板を出すのか? SNS上での情報発信をするのか? などなど。

④ 数値目標

いつまでにどのくらいの商品・サービスを販売するのか数値目標を決めましょう。ポイントは「いつまでに?」「いくらの?」という視点です。

いかがでしたでしょうか?最後までお読みいただきありがとうございました。ウェブマーケティングの全体像がちょっとでも具体的になったのであればとても嬉しいです。

今回のコラムに関するご質問はもちろん、「facebookやInstagramの始め方」「ホームページを作る方法」「ポケット

WiFiの選び方」「ウェブ広告の出し方」などでお困りの方は、ぜひお気軽に「秋田県よろず支援拠点」にご連絡ください。分かりやすく楽しくをモットーに、一生懸命対応させていただきます。

2回にわたりお読みいただきありがとうございました!