

苦手意識克服！ 脱ITオンチ経営

分かっているつもりで分からないことの多いIT。経営に不可欠なITを毎回違った切り口で紹介、解説します。今回のテーマは、「ITオンチでもわかるネットを活用した実店舗への集客」です。

ITオンチでもわかる ネットを活用した 実店舗への集客



実店舗の集客にもネットが欠かせない時代になりました。今回は、ネットを活用した実店舗への集客方法についてご紹介します。

SNSが引き起こした変化

近年ライフスタイルを大きく変えたのはスマートフォン
の普及ですが、加えて、実店舗
の集客に大きなインパクトを
与えたのはSNSの浸透です。

お客様はSNSをとおして
リアルタイムに情報を入力し、
地図の誘導でお店にいき、
楽しんだあとはそれをSNS
にフィードバックして盛り上
がる。それはあたかもSNS
を楽しむためにお店に訪れて
いるような行動です。

人によっては、眉をひそめてしまいがちですが、若者を中心に現実になされている行動で、実店舗への集客を考えるうえでは絶対に意識する必要があるのです。

位置情報と関係性が肝

SNS時代はお店の宣伝より口コミが重要視されます。自分自身で発信することよりも、どうすればお客様自身に発信してもらえるのかを考える必要があります。そのためには、そのための関係性をお客様とどう築くか、口コミしなくなる商品やサービスをいかに提供するかが重要になってくるのです。

実店舗の集客のためにもうひとつ重要なキーワードが位置情報です。例えば「口コミはされたが、お店に来てもらえなかった」のではビジネスとしては成立しません。位置情報のない口コミでは実店舗への集客効果は激減してしまいます。

お客様は、言葉ではなく 写真で検索して来店する

最近テレビで「インスタ映え」という言葉を耳にするよ

うになりました。これはインスタグラムというSNSに投稿したくなる商品やサービスのことで、若者を中心に利用が拡大しており、お店選びにも大いに利用されています。

皆さんはスマホを使って外出先で飲食店を探す場合どういった方法を思い浮かべるでしょうか。一般的な方法としては、「食べログ」やグーグルの検索機能を使って、好きなジャンルや地域で検索して探すと思いますが、最近、若者の間では、インスタグラムが検索にとって代わって利用されるようになっています。

例えば、美味しそうな食べ物
の写真を友達やInstagram
に投稿する、それを見た
ユーザーは、画像と位置情報
だけで行くお店を決めるので
す。従来なら、お店の情報を
ある程度調べてから来訪する
のが普通だと思えますが、「実
際に楽しめたのだから何が悪
いの？」。これが今の消費者
の感覚なのです。

位置情報を付けた投稿を してもらう仕掛け

先ほどもご紹介しました

が、お店に集客するためには
位置情報が付いた投稿（チェ
ックイン投稿）をしてもら
う必要があります。

チェックイン投稿をしてく
れたお客様にはプレゼントや
割引クーポンを発行するとい
うのはオーストリアのSNSパ
ネルというものも流行してい
ます。観光地にいくと良くあ
る顔ハメパネルのお店版です。
楽しい顔ハメならSNSに投
稿したくなるわけです。なか
には「インスタ映え」する商
品を企画するお店もありま
す。

その他にもいろいろ新しい
手法が試されていますが、お
店の商品やサービスによつて
反応は異なります。SNSの
集客は手軽に
始められるも
のばかりです
から、いろい
ろ試しながら、自社にあ
った集客方法
を見つけてま
しょう。

IT研修や無料相談のお問合せ先

(公財)ふくい産業支援センター
販路開拓支援部
創業・Eビジネス支援グループ
TEL 0776-67-7411