

作品売上up講座⑦

ハンドメイド作家様のための
マーケティング戦術
～販促に活かせるツールを
効果的に使おう～

販促って、そもそも何だろう？

販促＝販売促進。

それって、そんなに大事なの？

具体的に、販促って、どんなことを指すの？

どんなものがあるの？

？

ここでは、販促について深めてみましょう。



プロではないからこそ、販促は必要

「私たちはプロではないし、そこまで販促頑張らなくても...」

よくパンドラで作家様から頂く声です。

実は大手の企業こそ、販売促進のための専門の部署があって、

会社で選ばれた人間が集まり、毎日仕事として

販促のミーティングや改善の意見交換がなされているのです。

プロでさえ、販促について重要視しているのですから、

プロではない私たちが販促を一切行わないと？お分かりですね。

存在を気付かせることが難しい時代

現代は、物に溢れた時代となっています。

ですから、作っただけでは、作品の存在を気付かせることが
とても難しいのです。

気付いてもらえなければ、

手に取って触れてもらえなければ、

売上に繋げていくことには、なり得ませんね。



繋がりで売る時代=関係性で売る時代

お客様が作品を購入する決め手の1つに、

お客様と作り手様との関係性(繋がり)が

あります。



「○○さんの作品だから買う！」というのが、その典型です。

お客様と作り手様の関係性を構築するために、利用出来る販促の

ツールが、実は数多く存在します。

お客様との関係性を築くためのツール

皆さんが身近に利用されている

コミュニケーションアプリ、「LINE」も、

お客様と連絡を取り合う際に便利ですね。



「売上up講座⑥」の中で、LINE@について少し触れましたが、

この**LINE@は、お客様との関係性を築き、なおかつ販促にも**

有効に使えるツールになります。

LINEとLINE@は機能が異なる部分があります。

LINE、LINE@の違い

LINE:

個人間でインターネットを利用して無料で電話やチャットが出来るコミュニケーションアプリです。

LINE@:

企業、事業主(個人事業主)が事業用に持てるLINEアカウント。

無料、有料のものがああり、金額によって利用出来るプランに幅があります。



LINE@の有効性

スマホの所有率は18年度調べでは、82.2%にも上っています。

中でも、無料でチャット(LINE)、通話ができるアプリ【LINE】は数あるアプリケーションの中でも多くの方が利用していると予想されます。

家族間の連絡はLINEから、という方も、多く、若い世代の方から、シニアの方まで年代も幅広く利用されています。



ホームページやメールマガジンの代用も出来る

特にLINE@の方は、事業主が持てるアカウントであるため、
自社の必要な情報を記載してホームページやメルマガの
代用として動かすことも可能です。

【例】

タイムラインに営業時間や定休日を入力してご案内する。

イベントのお知らせなど、メッセージ機能で一斉配信出来る。

汎用性と信頼性は抜群

スマホの機能はあまり使いこなせないけど、LINEで連絡を取ることは出来る。LINEを見ることは出来る。

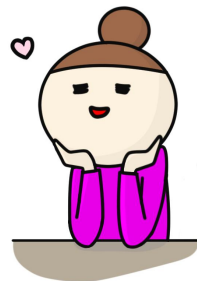
実は、このような方は結構いらっしゃいます。

シニアの層も、お孫さんやひ孫さんと頻繁に

連絡を取ることが出来るので、練習して

使えるようになったというお話も多く

耳にします。



LINE(LINE@)にはデメリットもある

非常に多くの人が利用しているため今や
「誰でも利用できるアプリ」となっているLINE。

しかし誰でも利用しているが故に、扱い方が難しいという
デメリットもあります。

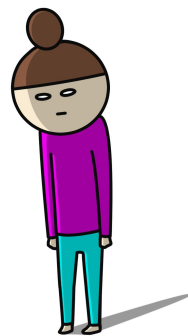
特にお客様との距離感は注意が必要です。

?



実際にあった例①

LINE@からご連絡を頂いた際に、お名前の表示は、
相手の方が登録されているお名前が表示されるのですが、
本名、屋号と関係のないお名前(ニックネーム)で
ご登録されており、アイコンもペットやお子様の
画像。お名前も屋号も名乗らず、深夜に突然、
「ねーねーちょっと聞きたいことあるんだけどー！」という
個別メッセージを頂いたことがあります。



例①続き

お客様とお店との距離が近くなり過ぎて、
お友達にメッセージを送る調子で送られてしまったのでしょう。
しかし、営業時間外の深夜。
名前も名乗らない、特定が出来ないお客様からのメッセージ。
メールならば、営業時間になってから返信作業をするのですが、
【既読】がついてしまうのが、LINEの機能。相手は内容を
読んでいるのを知っている…。正直、これには困りました…。

実際にあった例②

普段blogや書類など作成する際は、PC操作が主流なのですが、LINEは基本はスマホアプリ。PCから操作すると文字化けに。

そして、**連絡を取り合う際は「1対1」のやり取り**になります。

規模の大きいイベントの募集などをLINEから行くと、個々に反応が返ってくるので、実は右の女性のように対応の処理をしきれなくなることもしばしば。



LINE@の機能を熟知して対策を取ることが出来る

例えば、時間外のメッセージに対して・・・

- ・【**応答メッセージ**】を作成することが出来ます。

事前にメッセージを登録しておいて、都度、切り替えることで

【**自動返信**】を行うことが出来ます。

- ・【**友だち登録**】を行うことで、名前の編集も可能となります。

コスト面に関しては補助金が使える

LINE@は、無料のプランから有料のプランが段階的に用意されています。

有料のプランになると利用できる機能もより充実したものになりますが、月額のコストも必要になってきます。

LINE@はIT導入補助金の対象になっています。

導入に際しては利用してみるのも一案ですね。



自分の事業に合わせた導入がオススメ

ご自分の事業の内容の中で、どの部分をLINE@が補えるか。

もしくは、LINE@よりも利便性の高いアプリはないか。

ご自分のお客様が普段利用されているtoolは何か。

そして、月額ランニングコストと、

無料のプランではどこまでの機能が活かせるか、

複合的に考慮されると良いですね。

INSTAGRAM?
FACEBOOK?
TWITTER?

ご覧頂きまして有難うございました。

※こちらの資料は、通常店舗で販売している資料になります。

※オンラインサロンの会員様のみ、無料で閲覧頂けます。

※こちらの資料を、複製、口外することは禁止致します。