

作品売上UP講座④

ハンドメイド作家様のための
マーケティング戦術
～人は何を使って調べる？
効果的な情報拡散について～

知りたい情報があるとき、何を使いますか？

ハンドメイドに限らず、何か必要な情報が欲しい時、
皆さんは何を使って、どうやって調べますか？

口コミ？チラシ？ホームページ？？

それとも、SNS？？

？



個人的な背景によって調べる方法は全く違う

年配の方が、インターネットが苦手のように、

若者が、対面のコミュニケーションが苦手のように、

年代や性別、個人の生活スタイルや

社会的背景によって、

調べる方法は全く違ってきます。



ペルソナがはっきりしていないと・・・？

ペルソナ(お客様像)が定まっていないと

「誰に向けて情報を発信していいか」が分かりません。

頑張っと思っていく全てのツールを
使おうとするけれど、
やることが多過ぎて、
いっぱいいっぱいになってしまいます。



効果的に情報を伝えるために大事なこと

まず、自分の目的を明確にすること。

これが鉄則になります。

自分は何をしたいのか。

それを達成するために、何が必要か。

情報の発信、拡散は、目的を達成するための手段なのか、

それとも情報の発信が目的なのか。



目的設定と顧客ターゲットについて

それでは、各自目標を設定してみましょう。

簡単なもので構いません。

大きな目標でなくても構いません。

さて、目標が定まったら、あなたの目標を達成するための、

お客様(顧客ターゲット)はどんな背景でしょうか？

大人？子ども？男性？女性？社会人？学生？主婦？



情報の伝達に効果的なもの

情報の拡散に効果的なSNSアプリも沢山出ていますね。

Instagram、Facebook、Twitter、blog、LINEなどなど。

皆さんが普段活用しているSNSは、

情報の伝達に効果を

発揮してくれるものもあります。

INSTAGRAM?
FACEBOOK?
TWITTER?

Instagram<特徴>

- ・20代後から40代前半の女性が多く活用しているSNS。
- ・写真投稿に特化しているため、作品の紹介に最適。
- ・ソーシャルシェア(SNSシェア、リポスト)あり。
- ・動画配信で活動アピールも出来る。
- ・有料で広告機能あり。
- ・ネットショップと連動機能あり。※連動の条件あり

Facebook<特徴>

- 起業家、35歳以上。男性のユーザーが多い。
- 本名での登録のため、投稿に対して圧倒的な信頼感。
- 個人ページと企業ページを分けて活用出来る。
- グループ投稿で地域に特化したアプローチが可能。
- ソーシャルシェアはリンクにて可能。インスタ広告と連動。
- 友人伝いに情報が拡がっていく。

Twitter<特徴>

- ITビジネス、ブロガー。学生20代～30代の若年層が多い。
- 情報の流れが速い。
- 広告の拡散力は抜群。故に炎上のリスクもある。
- 個人の思いや、ちょっとしたことを簡易的に言葉に出来る。
- 文字数が限られているので思考の整理にも最適。
- 知らない人とコミュニケーションが取りやすい。

blog<特徴>

- 作品に対する思いやこだわりを、作家様の言葉で伝えられる。
- 普段の作家様の様子を知って頂くことでファンが付きやすい。
- 継続していくことで、SEO対策にも効果的。
- 無料で手軽に始められる。
- リンクを貼ることで他のSNSやホームページ、自分のネットショップに誘導できる。

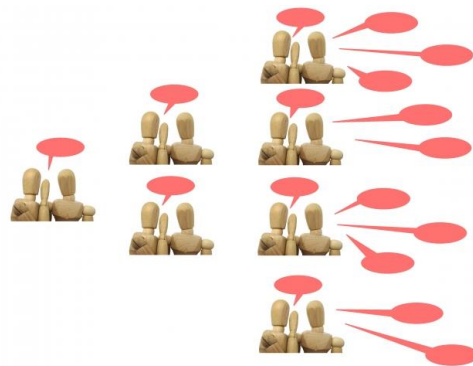
インターネット広告<特徴>

- ・インターネットが繋がる環境下であれば、世界中どこにいても、一瞬で不特定多数の人に情報を流すことが出来る。
- ・広告を知って欲しい人に向けた配信が可能(※設定が可能)
- ・必要な人にのみ広告を打ち出すことが出来るので無駄がなく、コストパフォーマンスが良い。



口コミ<特徴>

- ・情報拡散に時間がかかる。
- ・知っている人からの直接の情報なので、圧倒的な信頼感。
- ・ママ友、習い事、職場など、一定のコミュニティの中でじわじわと拡がっていく。
- ・時には、間違った情報が1人歩きしてしまうことも....。



SNSが効果的と分かってはいても...

ハンドメイドをされている方の多くは、

育児中のお母さんを始めとした、**時間や収入の金額に**

縛りがあり、通常の会社での就業が難しい主婦層になります。

朝から晩まで、育児や家事に目まぐるしく

動かなくてはならない主婦のお仕事。

SNSに時間を割くのは、実はとても大変。

照準を絞って、無理をしないことも大切

自分の作品をよく購入してくださるお客様の年齢や、
お仕事の背景が少しでも分かっているのなら、
一定のお客様がよく使っているSNSだけに照準を絞って
投稿するのも効率的で良い方法です。

無理してアレコレやってみたけど、
長続きしなければお客様にメッセージとして届きません。

本日は有り難うございました。

※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。