



3月も半ばを過ぎ、確実に春が近づいてきています。でも、花粉症の方にはつらい季節ですね。さて、4月からは新年度が始まり、入学式、入社式と大きな節目の時期を迎えます。この節目のタイミングはウェブ上の大きなチャンス。今だからこそとるべきアクションがあります。

集客のために Googleマップを使いこなそう

Googleマップをお使いですか？

ネット検索をすると1ページ目にマップが表示され、最寄りのお店などを調べることができる、あれです。

みなさんはGoogleマップを能動的に活用しているでしょうか？ まだ活用していないということならぜひこのタイミングで活用を始めましょう。

Googleマップに表記される店名などは、自身で追加することができます。お店を調べたユーザーがGoogleマップを見て、来店する、調べる、電話する、というアクションを起こすことが多く、その数を把握することもできます。

まずは検索で「Googleマイビジネス」と調べてみてください。「無料のビジネスプロフィールで新しい顧客を呼び込む」というタイトルのページが見えると思います。ここにGメールアカウントでログインし、設定をはじめてください。

Googleマイビジネスに登録すると、店名や店舗画像、ウェブサイトのURL、お店の特徴を記す説明文などが設置でき、ユーザーはこれを頼りにウェブサイトを開覧したり、電話をかけたり、実際に地図を見て来店します。

また、Googleマイビジネスを設定すると、お店を利用したお客さまが星印のレビューを投稿してきます。この星が5つは最高で1つが最低です。ここで良い点がつけば、それを見た他のユーザーの来店促進になります。コメント欄もあり、主体的にお店でGoogleマイビジネスへの投稿を促し、実際にレビューをしてくれた方に粗品を差し上げるなどのプロモーションをすることも有効です。

さて、このGoogleマイビジネスを使う際のポイントを3つご紹介いたします。（囲みの赤字）

Googleマイビジネスを使う際の3つのポイント

- 1) 写真をたくさん入れる
- 2) 説明文にたくさんの情報を書き込む
- 3) 口コミしていただいた方に返信のコメントを入れる



設置する写真は、店内の写真だけでなく、商品やお客さまとスタッフが楽しげに会話しているスナップ写真など、お店の温度が伝わるものを選びましょう。

こうした地道な取り組みがとても大切で、Googleマップの活用だけでお店のイメージアップや来店促進になります。このサービスはすべて無料で一切お金がかかりませんし、手間もそれほど多くありません。

ぜひ、この機会に活用してみてください。

マーケティング情報や弊社からのご案内を配信しています。

「PR現代メールマガジン」ご登録はこちら→



『NEWS NEXT』 発送停止をご希望の方は、チェック印と、貴店名をご記入のうえFAXをお送りください。

発送停止 貴店名 ()

貴店の「強み」は明確ですか？



専門店さまの営業活動の全ては、「お店の強み」を知ることから始まると言っても過言ではありません。経営者・スタッフの別なく全員が、共通の「お店の強み」を認識していることが大切です。

なぜなら、強みが明確になっていることで、リアルでの接客も、チラシやDMの内容も、ウェブでの発信も、より筋の通ったものになっていくからです。そして、情報を受け取り選ぶ側であるユーザーに正しく伝わることで、さらなる信頼やブランディングにつながります。

きもの専門店さまの強みは、商品構成、同地域で他店と差別化されるサービス、立地条件など、さまざまな角度から検証して見出すことができます。

すでに明確であると思われる場合でも、意外とこの「強み」はスタッフによって違う認識であったり、そもそも全員に浸透していない場合もあります。

そこで、今一度社内ミーティングや朝礼の時間を活用して、お店の強みについて話し合ってくださいことをおすすめします。

その場合、弊社でご提供している「強み発見シート」（右記）をぜひご活用ください。

①変えたくない自社の方針・ポリシーは？

- ・
- ・
- ・

例) 間違いない商品・サービスだけを扱う

①から⑥までの項目をそれぞれ3つ書き出してみよう。

ウェブ集客を実現する
強み発見シート

④好きな商品・売るのが得意な商品は？

- ・
- ・
- ・

②顧客が自社を選んでくれた理由は？

- ・
- ・
- ・

例) 商品の独自性、特典、アフターサービスの手厚さ

⑤お客さまは何に喜んでくれているか？

- ・
- ・
- ・

例) 珍しい商品と出会える、楽しみ方を教えてくれる

③最近問い合わせが多いものは何？

- ・
- ・
- ・

例) 商品の使い方に関する相談

⑥顧客はどういう人たちか？ 共通点や特徴は？

- ・
- ・
- ・

例) 目標が明確な人、素直な人など

株式会社 PR現代

<強みを明確にするステップ>

- ① 「強み発見シート」を経営者の方を含めた全員が記入します。
- ② その内容を1人ずつ発表します。ここで新たな発見や気づきがあります。
- ③ 各人から出た内容を整理し考察することで、強みを明確にします。
- ④ 明確になった強みを、再度社内全員に共有し、その後のリアルとウェブを融合した運営に活用します。
* 明確になった強みをもとに、来月は「ターゲットを決める」ことについてお伝えいたします。

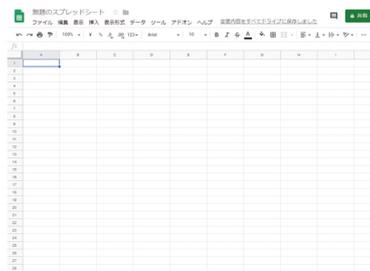
クラウドで情報を共有すると仕事が変わる スプレッドシート編

クラウドとはインターネット上の「雲」。どこからでも利用できるサービスです！

スプレッドシートは、Google社が提供しているオンラインで使える表計算ソフトです。スプレッドシートとExcelの一番の違いはクラウドで利用できる点です。

いつでも、どこからでも、みんなでデータを共有できるのが魅力です。

お店の売り上げデータなど、今まで資料を修正したら、メールなどでメンバーへ周知していたものを、スプレッドシートを利用すると修正した瞬間に情報共有が自動でできるので大変便利です。



スプレッドシートはGoogle社のアプリなので、ブラウザはChromeがおすすめです。スマホのアプリもありますのでどこでもチェック可能です。

スプレッドシートの作り方

スプレッドシートを使用するにはGoogleのアカウントが必要です。

1) 「Googleドライブ」にアクセス
https://www.google.com/intl/ja_ALL/drive/

2) 新規作成から「スプレッドシート」を作成します。



ウェブ集客や新規客づくり・リピーターづくりなどのご相談・お問い合わせはこちら

Passion×Rational=General
PRG 株式会社PR現代
TEL 03-3639-1253

〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町9-4
イトーピア日本橋小舟町ビル4F

