

ゼロ円販促(第1回)

SNS時代、お金をかけずに売り上げを伸ばせる

2022.01.07



SNSによる情報発信を上手に使えば、ビジネスに大きなメリットをもたらすことができます。コスト0円で始められるSNSによる情報発信を使って、いかに売り上げを伸ばすのか。無名のベンチャー企業で、効果的なPRを実践して売り上げを伸ばし、現在は多くの企業の販売促進指導を行う笹木郁乃氏が、“ゼロ円販促”のポイントを紹介します。

SNSを上手に使って、認知度を上げたい、売り上げを上げたい、ブランドを確立したい。そう考える経営者やフリーランス、企業のマーケティングや広報の担当者は今、少なくないはずです。

消費者の手のひらにはいつだってスマホが。そこからSNSを通じて大量に発信されるクチコミ情報が、商品やサービス、会社の評判を大きく変える時代です。SNSでバズってブレイク！ SNSでつながるファンの支持で、高価格でもロングセラー！ SNS人気からベストセラー書籍に、そしてテレビ出演！ などなど、サクセスストーリーもたくさん聞きます。

しかも、SNSを使った情報発信は、小さな会社でも無名の個人でも、コスト0円から始められます。「ちょっと、やってみようかな」と、思わないほうが不思議ですよ。

でも、なんだか怪しいな、と不安に感じる人も多いはず。試してはみたけれど、反応がイマイチ。私には向いていないのかな、と諦めてしまう人も。そもそも、何からどう手を着けたらいいのかわからない、とほったらかしにしている人も。この連載はそんな方々のために書きます。なのに、なぜタイトルが「SNS活用術」ではなくて「ゼロ円販促」なのかといえば……。SNS時代＝コスト0円から始めるPRの時代。これこそが、私がお伝えしたいことの骨子だからです。

SNSは比較的、新しいツールですが、ビジネスに活用するときの手法は、基本的に昔からあるPRと同じ、と私は考えています。PRはもともと、テレビや新聞、雑誌などに「うちの商品、サービス、会社を、番組や記事で取り上げませんか」と、ご提案する活動のことでした。その特徴は、広告と比較すると分かりやすいと思います。

広告とは、「うちの商品、サービスって、いいですよ！」と、「自薦」する活動です。PRは、自分以外の第三者に「ここの商品、サービスって、いいよね！」と、「他薦」してもらうための活動です。SNSで認知度を上げるとは「いいね！」を集めることから、PRと同じです。しかも、SNSでは、売り込むべき相手は一部のメディア関係者に限られません。SNSで情報発信するすべての人が、PRする価値のある媒体を持っています。

つまり、多くの人が今、感じている「SNSで認知度を上げたい」という望みは、「PRで認知度を上げる」とこと、ほぼイコールなのです。もちろん、SNSにはPRツールとは異なる特徴もありますが、PRの基本セオリーを押さえれば、ずっと分かりやすく、活用しやすくなります。

またPRというと、一部の専門職の人が学ぶスキル、と思う人もいるでしょう。確かに昔はそうだったかもしれません。しかし、これからの時代、PRのスキルは、あらゆる個人が身に付けるべきスキルだと、私は強く思うのです。何しろコスト0円で、効果は無量大です。この連載は基本的には、経営者やフリーランスで働く方、企業のマーケティングや広報、PR担当の方々を説

者として想定しています。けれど、ビジネスに関わっている人ならば、誰にとっても役立つはずだと思います。

大企業の研究職から、ベンチャー企業のPR担当に… 続きを読む