

2017年2月 会社の雰囲気を1W 明るくするコミュレポ

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

丹羽/佐々

イマドキの広告戦略 ～ここだけのお話～

私が独立した2004年から約2年近く「メルマガ広告」とい当時の新メディアが効果的な時期がありました。例えば経営者向けのメルマガなら、5万円の広告費を支払えば、1万円の教材が40本、つまり40万円ぐらい売れました。広告は新規獲得目的のため本来、1回の広告で広告費が回収できるだけで奇跡的なのに、その8倍の売上とはあり得ません（広告費設定が安すぎたとも言えます）。しかし、その反応も当然、どんどん落ちてきました。この時期にメルマガ広告をたくさん掲載して新規顧客を獲得した会社はその後5年は、左うちわ状態だったはず。ネット時代、お金ではなく、どのような情報をつかんでいるかが、大きな違いを生むことは皆さんもお気づきでしょう。

例えば現在、そんな成長媒体に近いのが facebook です。facebook 自体は、すでに何年も前からあり、活用されている方もいらっしゃると思います。その facebook ですが、広告媒体として活用できているかということ、大企業ではない我々のような人間は、少数派です。私も含めですが、大抵「難しい」「面倒」「私はネットに詳しくない」といった理由から、足踏みしてしまうからです。Google や Yahoo! が花盛りの時もトライしようとしたが、個人では無理と広告代理店を活用して多額の広告費を支払わなければならないとの印象が強い方も多いかもしれません。確かに Google や Yahoo! は設定が難しかった。しかし、facebook はカンタンです。一番我々が嬉しく使いやすい機能は【ターゲット設定】が容易であるということです。2016年現在、日本の登録ユーザー数は2,700万人と言われている巨大 SNS。Yahoo! や Google と異なりそれらの顧客データを詳細に保有しています。例えば、こんなのがあります。「海外に頻繁に旅行する」「婚約して3カ月以内」「ポルシェが趣味」「役職が代表取締役」などです。少し変わったものだと「フォーシズンズホテルが趣味」「子供向け消費が多いライフスタイル」といった具合です。これを「婚約して3カ月」の人向け「ブライダル・ホワイトニング」「エステ」「新婚旅行キャンペーン」などを案内すれば高い確率で反応があるでしょう。また、「役職が代表取締役」向けに「社長のための健康施設一覧」「経営者が知っておきたいクラウドサービス」の紹介もアクセスが多そうです。facebook ターゲットだけ閲覧していても、アイデアは膨らみます。「卒業校」はもちろん「現在の職種」「年齢」もターゲット設定できるので、求人にも適用できます。懸念材料としては、まだターゲット精度は不明ですが今後、人工知能も進化してその精度はどんどん高まることは間違いありません。

広告、求人に悩むくらいならとりあえず基本機能だけでも経営者ご自身で使って設定してみた方が良く私は考えています。と言われても、重い腰が上がらない方向けに、フロンティアワークスで facebook 広告設定基本機能の動画マニュアル教材（映像）を作成します。ちなみに、若い方に人気の Instagram は facebook の子会社であり、facebook 広告には「Instagram でもバيل機器のみ表示」という設定も可能です。楽しみにしててください！