



リストマーケティング

INDEX.

1. 集客
2. フリー戦略
3. リストマーケティング



1. 集客

1. 集客


集客を辞書で調べると、
「客を集めること。また、客が集まること。」と書いてあります。

あなたはここまで市場設定から商品企画をしてきましたが、
その商品がいくら良いものであっても顧客がいなければ
ビジネスは成立しません。

ビジネスで最も重要となる部分が集客になります。

集客さえできてしまえば、あらゆるビジネスで上手くいくようになります。

そこで今回は、ビジネスにおいて最も重要な「集客」について解説します。

A top-down view of men's accessories on a light-colored wooden surface. In the top left, a pair of black leather brogue shoes with perforated patterns. To their right is a large, textured black leather bag with a zipper. In the bottom left, an open notebook with lined pages and a silver pen resting on it. In the bottom right, a black leather watch with a silver dial. A semi-transparent white rectangular box is centered over the notebook and bag, containing the text '2. フリー戦略'.

2. フリー戦略

2. フリー戦略

顧客を集めるためにフリー戦略(フリーミアム)を活用していきます。
フリー戦略はクリス・アンダーソン氏によって2009年に提唱された
ビジネス戦略です。

あなたが持っているノウハウやスキルを見込み客に
無料(=フリー)で提供することから
利益につなげていくビジネス戦略のことです。



2. フリー戦略

例えば、スーパーマーケットでの試食や化粧品のサンプルもそうです。

無料のサンプルで価値を提供し、その後ろで有料商品を買ってもらうのです。

その他にも身近なもので言うと

スマホアプリにもこうした戦略が多く含まれています。

2. フリー戦略

スマホゲームをやったことがある方は多いと思いますが、基本無料ですが、有料コンテンツも含むというものがほとんどだと思います。

お金を追加して支払うことでレアキャラをゲットできたり、強いアイテムを手に入れますよね。

小学生のゲーム課金が一時期問題にもなりましたが、こうした課金制度を利用しているのは、実はアプリユーザーの5%ほどとされています。



2. フリー戦略

このように何か無料のもので価値提供することを入口(集客)にすることで、有料商品に繋げている企業は例にあげた以外にもたくさんあります。

さらに、そのフリー戦略を活用し、リスト化することでダイレクトに見込み客へアプローチしている例で、「ドモホルンリンクル」がよくあげられます。



2. フリー戦略

事例 ドモホルンリンクル

テレビCMやウェブ広告で見込み客にアプローチし、無料サンプルを見込み客に提供する際に、見込み客は無料サンプルの送付先として名前、住所、メールアドレス、電話番号などをフォームに入力します。


この状態で、無料で提供した代わりに、これから商品やサービスを購入し続ける可能性のある見込み客の情報を手に入れることができるという仕組みです。



2. フリー戦略

そして、その見込み客に電話や郵送物さらには、さらなる無料サンプルでの価値提供をし、見込み客が気に入れば購入というビジネスモデルとなります。

このように、**無料サンプル**を入り口に見込み客の情報を手に入れ、**ダイレクトにアプローチする戦略を「リستمার্ケティング」**と言います。



3. リストマーケティング

3. リストマーケティング

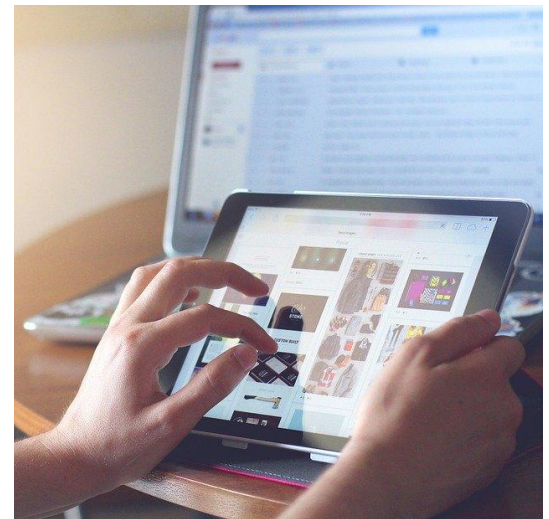


3. リストマーケティング

リストマーケティングの最終目的はお客様にダイレクトにアプローチし、セールスし購入してもらうことです。

ダイレクトにアプローチするために公式ラインに登録してもらいます。

当たり前ですが、友達や親などにただ公式ラインに登録してもらっても意味がありません。



3. リストマーケティング

見込み客に公式ラインに登録してもらい、
アプローチしていきましょう。

そのために無料サンプルを活用します(フリー戦略)。

この無料サンプルの受け渡しを
公式ラインで行うことで
無料サンプルを欲しい人(見込み客)が
公式ラインに登録してくれます。



3. リストマーケティング

無料サンプルの詳細開示や、公式ラインに登録してもらうためのページが必要となります。その宣伝ページのことを**LP(ランディングページ)**と言います。

そして公式ラインに登録してもらい、無料サンプルを受け取ってもらうにはそのLPを見てもらう必要があります。

ここで様々なSNSを使いLPのPV数(ページ閲覧数)を上げていくという流れになるわけです。

これがリストマーケティングの概要です。