LOCOBIZ
LOCAL BUSINESS SCHOOL

第 2 章ワーク：SNS マーケティングの具体施策例

「地域ビジネスの SNS マーケティング施策の具体例と成功パターン」振り返りワーク

【ワーク①】あなたのお店の SNS 集客施策 現状チェックシート

現在、5 つの施策のうち、どれに取り組めているか、どれが手薄かを確認しましょう。

① 認知拡大

内容：お店を知らない人に見つけてもらう

現在やっている：〇 / ×

具体的にやっていること：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

② 興味喚起

内容：「もっと知りたい」と思ってもらう

現在やっている：〇 / ×

具体的にやっていること：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

③ 信頼構築

内容：「安心して行ける」と感じてもらう

現在やっている：〇 / ×

具体的にやっていること：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

④ 来店促進

内容：予約・来店の行動を起こしてもらう

現在やっている：〇 / ×

具体的にやっていること：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

⑤ リピート・紹介

内容：また来てもらう・人に勧めてもらう

現在やっている：〇 / ×

具体的にやっていること：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

気づきメモ

一番手薄なのは：_____

_____

_____

強化したい施策：_____

_____

_____

ここを強化すれば集客が伸びる可能性が高い理由：

_____

_____

_____

_____

【ワーク②】成功事例から学ぶ「自分のお店に活かせるアイデア」シート

第 2 章で紹介した事例をヒントに、自分のお店に応用できそうなアイデアを書き出しましょう。

■整体院：ビフォーアフター投稿

ポイント：目に見える成果を写真で見せる

あなたのお店に応用するなら：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

■カフェ：ストーリーズで当日集客

ポイント：「リアルタイム」 ×「限定感」で行動を促す

あなたのお店に応用するなら：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

■美容室：LINE 自動配信でリピート促進

ポイント：ちょうど良いタイミングで思い出してもらう

あなたのお店に応用するなら：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

【ワーク③】「勝ちパターン」3 つの法則 自己診断シート

あなたのお店の SNS 運用に、3 つの法則がどれだけ当てはまっているかを振り返りましょう。

① 誰に届けるか明確か

質問：ターゲットを一人の人物像として描けるか？

あなたの現状：____ / 5 点

改善アイデア：_____

_____

② 役立つ情報を先に出しているか

質問：投稿の 8 割はお客様の役に立つ内容か？

あなたの現状：____ / 5 点

改善アイデア：_____

_____

③ 完璧より継続を優先しているか

質問：週に何回、一定ペースで投稿できているか？

あなたの現状：____ / 5 点

改善アイデア：_____

_____

合計スコア

合計：____ / 15 点

スコアの見方

●12〜15 点：法則をしっかり実践できています。次章以降で、精度をさらに上げましょう。

●7〜11 点：基盤はありますが、弱い部分を補強すると効果が大きく変わります。

●6 点以下：伸びしろが大きい状態です。

まずは最もスコアが低い法則から改善しましょう。

次の第 3 章に向けて

第 3 章では、「あなたのお店に最適な SNS はどれか？」を選ぶ具体的な方法を学びます。

Instagram、LINE、Facebook、X など、SNS にはさまざまな選択肢があります。

選択肢が多くて迷う場合も、フローチャートに沿って進めれば、自分のお店に合う SNS を一つに絞りやすくなります。

第 2 章で整理した現状と改善ポイントをもとに、次の章へ進みましょう。

【振り返り】 上記のチェック結果を踏まえて、あなたのビジネスの成功法則は見えてきましたか？ その理由も含めて記入してください。