LOCOBIZ
LOCAL BUSINESS SCHOOL

第 3 章ワーク：Web マーケティングの目的と目標

地域ビジネスに必要な Web マーケティングの目的・目標・行動計画シート作成

この章で学んだことを基に、あなたのビジネスの Web 集客の「目的」と「目標」を書き出してみましょう。

ワーク① ：自分のお店の「目的」を明確にする

以下の 3 つの質問に答えて、あなたの Web マーケティングの目的を言葉にしてみましょう。

Q1.　今、集客で一番困っていることは何ですか？

あなたの回答：_____

_____

Q2.　1 年後、どんな状態になっていたら理想的ですか？

あなたの回答：_____

_____

Q3. Web マーケティングを使って、誰に何を届けたいですか？

あなたの回答：_____

_____

■自分のお店の「目的」を一文で書いてみましょう

私のお店の Web マーケティングの目的は

「_____」

です。

ワーク② ：SMART 目標を設定する

目的を達成するための目標を、SMART の 5 要素に沿って書き出しましょう。

S：具体的（Specific）

質問：何を達成しますか？具体的な施策や対象は？

あなたの回答：_____

M：測定可能（Measurable）

質問：成果をどんな数値で測りますか？

あなたの回答：_____

A：達成可能（Achievable）

質問：現実的に達成できる範囲ですか？

あなたの回答：_____

R：関連性（Relevant）

質問：この目標はあなたの「目的」に直結していますか？

あなたの回答：_____

T：期限（Time-bound）

質問：いつまでに達成しますか？

あなたの回答：_____

■SMART 目標を一文にまとめましょう

私の SMART 目標：

「_____

_____」

ワーク③： 目標を日々のアクションに分解する

設定した SMART 目標を、月間目標と週間アクションに分解しましょう。

■SMART 目標

内容：ワーク②で設定したものを転記しましょう

「____

____」

■月間目標

内容：毎月どこまで進めるか

記入欄：____

____

■週間アクション①

内容：毎週やること

記入欄：____

____

■週間アクション②

内容：毎週やること

記入欄：_____

_____

■週間アクション③

内容：隔週、または月 1 回やること

記入欄：_____

_____

ワーク④：月１回の「振り返りチェックシート」

毎月１回、15 分間だけ以下の項目を確認しましょう。

■予約数、またはお問い合わせ数

先月の結果：_____件

目標との差：_____

次月に改善すること：_____

_____

■ホームページのアクセス数

先月の結果：_____PV

目標との差：_____

次月に改善すること：_____

_____

■口コミの投稿数

先月の結果：____件

目標との差：_____

次月に改善すること：_____

_____

■その他、自分で設定した指標

指標名：_____

先月の結果：_____

目標との差：_____

次月に改善すること：_____

_____

■うまくいかなかった場合の見直し３つの視点

① アクション自体を実行できたか？　：□ できた / □ できなかった

対策：できなかった場合は、スケジュールや作業量を見直す

---

② 実行したが効果が出ていないか？　□ 効果あり / □ 効果なし

対策：効果が出ていない場合は、手法や内容を変えて再トライする

---

③ 目標設定自体が現実的だったか？　□ 適切 / □ 高すぎた

対策：高すぎた場合は、目標値を下方修正して再設定する

●ワークのポイント

目的は「心の羅針盤」です。

目標は「進み具合を測る物差し」です。

アクションは「毎日の一歩」です。

この３つがつながっていれば、小さな一歩でも確実にゴールに向かって前進できます。

まずは完璧を目指さず、仮でもいいので書き出すことから始めてみましょう。

【振り返り】 上記のチェック結果を踏まえて、あなたのビジネスに目的と目標設定が必要だと感じましたか？ その理由も含めて記入してください。