



地方のsmallビジネスの情報発信を応援するメディア ふおろかる

情報発信に まよったら はじめたい 5つのこと

ふおろかるが迷えるあなたにお送りするebook

情報発信にまよったらはじめてたい5つのこと



目次

- はじめに
- 情報発信はなぜ必要？
- 想いを届けるツールと手段
- 情報発信にまよったらはじめてたい5つのこと
- これはNG！避けたい表現・発言
- 自分のファンを増やす意識を持とう



はじめに

自分の力で自社の商品やサービスを世の中に伝えていきたいと考えているのなら、ブログやSNSを始めてみましょう。

文章を書くことが苦手な人でも、手順を踏んで考えていけば、発信すべき内容が見えてきます。





ネットでの情報発信は「必ず行わなければならないもの」というわけではありません。

しかし、スマホやタブレット、パソコンで簡単に世界中の情報を手に入れられる昨今、ネットでの情報発信はより重要性を増しています。上手に発信を行うことで、潜在顧客を見込み客に押し上げることができるのです。

店舗やオフィスの前の歩道に看板を置くだけでは、思ったように顧客を増やせません。

多くの人の目に留まりやすい場所【インターネット】に看板【ホームページやSNSアカウントでの発信】を置いて、さまざまな人に商品やサービスを知ってもらうことが大切なのです。



思いを届けるツールと手段



情報発信に利用できるツールは多くあります。

メールマガジン、各種SNS、各種チャットツールやメッセージャー、ホームページ、オウンドメディア、ネット広告……などいろいろありますが、すべてに手を出すと継続するのが難しくなってしまいます。

まずは1~3のツールに絞り、情報発信を継続していきましょう。例えばFacebookを活用すると決めたなら、Facebookページを作り、最新情報の投稿を続けていきます。

商品やサービスが生まれたストーリーなどを投稿するのもおすすめです。毎日投稿を行うことで、より多くの人に認知されるようになります。



情報発信の重要性を理解しても、はじめるまでには大きなハードルが存在しています。ホームページを自分で作るのなら、時間と手間が必要です。プロに依頼するのなら、費用が必要です。

SNSを始めるときには、アカウントの登録作業が面倒に感じられるかもしれません。アカウントを開設しても、なにを発信してよいのか分からないと悩むこともあるでしょう。

①自社で行うか、プロに任せるか決める

上記をふまえ、サイトの制作やSNSのアカウント運用は、プロに任せてしまうという方法もあります。まずは、自社で情報発信を行うのか、プロにお任せするのか決めましょう。

②発信の内容を考える

次に、発信する内容を考えていきます。自社の商品やサービスの中から、もっとも売り出したいものをひとつ選んでみましょう。

一定の期間、発信内容の核をひとつに絞ることで、情報が閲覧者に伝わりやすくなります。

③ツールを決める

SNSアカウントはどれを使うのか、コーポレートサイトを作るのか、ブログだけにするのか、オウンドメディアを作るのか。じっくり考えてツールを決めましょう。

④インプットする

どのようにして情報発信を行えばよいのか迷ったときには、さまざまな企業のSNSアカウントを見たり、情報発信のためのノウハウが書かれたサイトや本で勉強したりしてみましょう。ユーザーに届きやすい利用法、伝え方が見えてきます。

⑤アウトプットは短文から

ここまできたら、あとはアウトプットするだけです。いきなり1000字のブログに挑戦するのではなく、短い文章を作り、SNSに投稿してみましょう。

これはNG！避けたい表現・発言



✳️とにかくポジティブに！

ネガティブな表現・発言は避けるようにしましょう。あらゆることに一言モノ申したくなるようなときもありますが、なるべく明るい話題を心がけてください。

✳️競合を下げない！

競合他社を悪くいうのはNGです。だれを貶めることもなく、傷つけることもなく、自社の商品やサービスを魅力的に伝えるのがコツです。

悪い例

〇〇社の製品はここが弱く～しかし当社の〇〇なら～

いい例

当社の〇〇はこの部分が強く、かつ～

✳️政治・宗教などについての言及は避ける

さまざまな意見が入り乱れるネット上で、政治や宗教について言及するのは避けたほうが吉です。悪い話題であれば、なおさら発言は控えましょう。



自分のファンを増やす意識を持とう



モノやサービスにあふれている現代、似たような企業、似たようなサービス、似たような商品はどこにでもあります。

しかし、ひとつだけだれにも真似できないものがあります。それは、あなたの個性です。あなたという唯一無二のものを好きになってもらうことが、情報発信のひとつめのGOALになります。

最終的なGOALは、あなたを通して商品やサービスを購入してもらうことにあります。

前述した注意点をふまえたうえで、発信内容に自分らしさをプラスし、他社とは異なる角度で攻めてみましょう。

C H A L L E N G E

now!

