

GOOD LIVING HEADLINE

ビジネス
ユーザーの皆様へ
1
2021

商品のトレンドや新しい制度などお役に立つ情報を、日頃お引き立ていただいているビジネスユーザーの皆様に発信します。

SNSを活用した工務店の集客術

家族や友人とのコミュニケーションに使われ広く普及したSNSですが、ビジネスへの活用も進んでいます。今回は工務店の集客につながるSNS活用法を紹介します。



30-50代にアプローチできる Facebook

国内のアクティブユーザー数が約 2,600万人と言われる Facebook。実名での利用が基本で 30-50代のユーザーが多く、工務店の顧客層と一致しています。手軽に情報発信や営業活動が可能でターゲティング精度の高い広告出稿ができるのも強みです。



施工事例の発信に向いている Instagram

国内のアクティブユーザー数が約 3,300万人と言われる Instagram は写真の投稿がメインの SNS で、女性の利用が多いのが特徴。フィルター機能で写真をキレイに見せられるので、施工事例の紹介に効果的に活用できます。



商用アカウントで効果的に集客できる LINE

国内最大の SNS、LINE のアクティブユーザー数は 8,400 万人以上。手軽なメッセージアプリとして高いアクティブ率を誇っています。スマホで簡単に操作できるので、小規模の工務店でも運用しやすいのが魅力です。



初期費用 0 円でスタートできる

LINEのビジネス活用の第一歩は「LINE公式アカウント」の開設。無料で始められるフリープランがあるので、まずはこちらを運用するのがおすすめです。

プラン名	フリー	ライト	スタンダード
月額固定費	無料	5,000 円	15,000 円
無料メッセージ通数	1,000 通	15,000 通	45,000 通
追加メッセージ料金	不可	5 円	~3 円

※詳しくはLINE社サイトにてご確認ください

メッセージを一斉配信

友達登録してくれたユーザーにキャンペーン情報などを一斉配信できます。

1 対 1 のトークが可能!

1対1のトークができるので、問合せや予約受付など電話に代わる対応が可能で、顧客ごとに必要な情報をダイレクトに伝えることもできます。

クーポン発行で集客!

必要事項を入力するだけすぐにクーポンの発行が可能。開封数や使用数の確認も管理画面で簡単に行えます。従来かかっていた印刷の費用もカットできます。



LINE の効果的な使い方は裏面へ▶

LINE公式アカウントでは「メッセージをどう送るか」が肝心

ファンや顧客の獲得に有効な LINE ですが、メッセージ次第で逆効果になってしまうことも。コツを押さえて、効果のあるメッセージを送りましょう。

コツ1

親しみやすいトーンで

いかにも企業の宣伝というトーンより、親しみやすさを感じさせることが大切。画像などを使って楽しい雰囲気を演出。

コツ2

有益な情報を送る

特に大事なのは初回のメッセージ。いきなり宣伝では相手はひいてしまいます。まずは自己紹介をして、お得を感じられる情報の提供などが効果的。

コツ3

頻度は週1回が目安

あまり頻繁にメッセージが送られてくると煩わしく感じられるので、頻度は週1回程度に。イベントを行う休日の前など、効果的なタイミングが大切です。

99.9% 除菌
薬品不使用
水と塩で
何度でも

「除菌水をいつでも簡単に」次亜塩素酸水生成器 スプレジア **Supre Zia**

Supre Zia(スプレジア)は、除菌・消臭効果の高い次亜塩素酸水(電解次亜水)^{※1}をご家庭で簡単につくることができます。次亜塩素酸水は人体にやさしいので、キッチンやバスルーム、衣類やお子様のおもちゃなどの除菌・消臭に安心してご使用ください^{※2}。

気になるところをいつでも除菌・消臭



わずか10分! 作り方はカンタン^{※3}



ボトル内の生成水の除菌・消臭効果は、生成してから約8時間有効です。生成水は直射日光を避け、涼しい場所で保管してください。
直射日光に当たり高温の場所で保管すると、除菌・消臭効果が短時間でなくなります。

「コスパの良さ」でも安心! 身のまわりを除菌しましょう!

水と専用タブレットだけで除菌水がつくれるから

ランニングコストは
1回あたり約50円^{※5}

輸入元: ジーエヌテック株式会社

編集後記

工務店にとってSNSの魅力は、大きな費用をかけずにイベントやキャンペーンなどの情報を多くの人に告知できること。さらに友達登録してくれた人の、その先の友達へも情報の拡散が期待できることです。こうした「効率の良さ」に加えて注目したいのは「サービス向上」への活用。1対1のコミュニケーションで問合せにきめ細かく対応したりすることで、集客効果が期待できます。また見込客だけでなく、すでに取引のある顧客とのコミュニケーションツールとしても、使い道は広がりそうです。