

#102

SNSマーケティング

SNSの稼ぎ方

STEP④ 「副業で月3万円収入UP」

#3 SNSマーケティング

目次

- ① SNSで稼げる仕組みとは？
- ② SNSマーケティングとは
- ③ SNSマーケティングの重要ポイント
- ④ マーケティングファネルの考え方

マーケティングとは？

マーケティングとは？

マーケティング = 座組み

他にも・・・

- **商品販売までの導線設計**
- **顧客心理の理解**
- **販売促進**
- **商品立案、計画、プロセス**

SNSマーケティングの全体像

1

集客



X

SNSで価値提供
見込み客の獲得

2

教育



LINEの登録

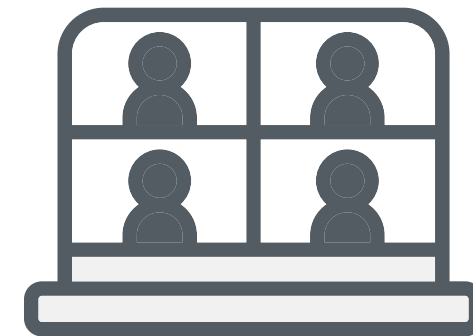


限定動画

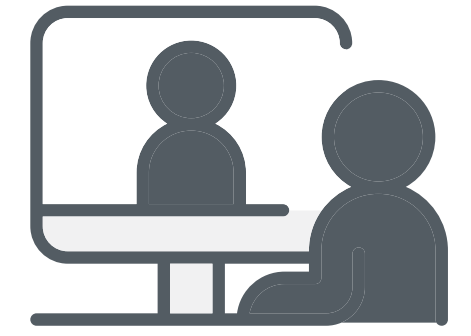
商品の必要性に
気がついてもらう情報

3

販売



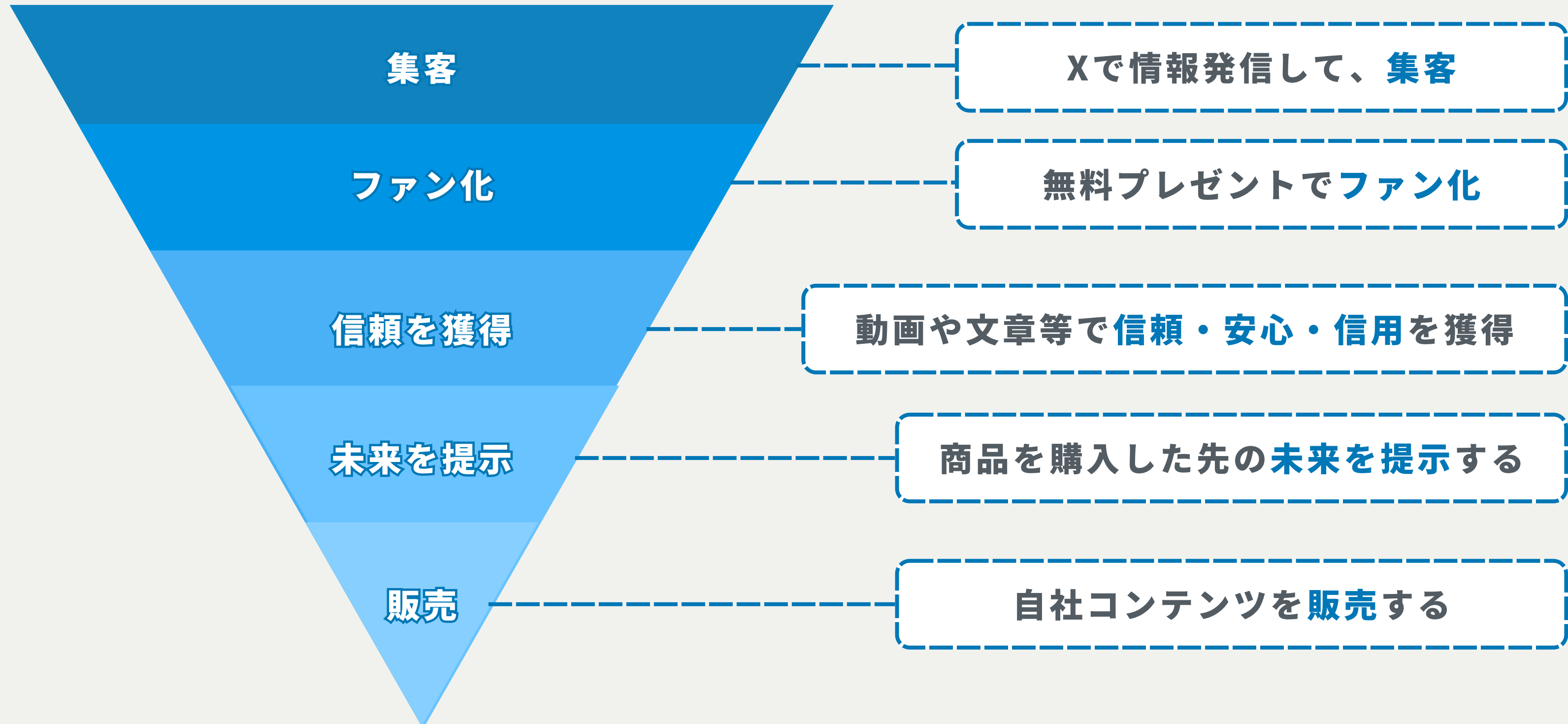
無料勉強会



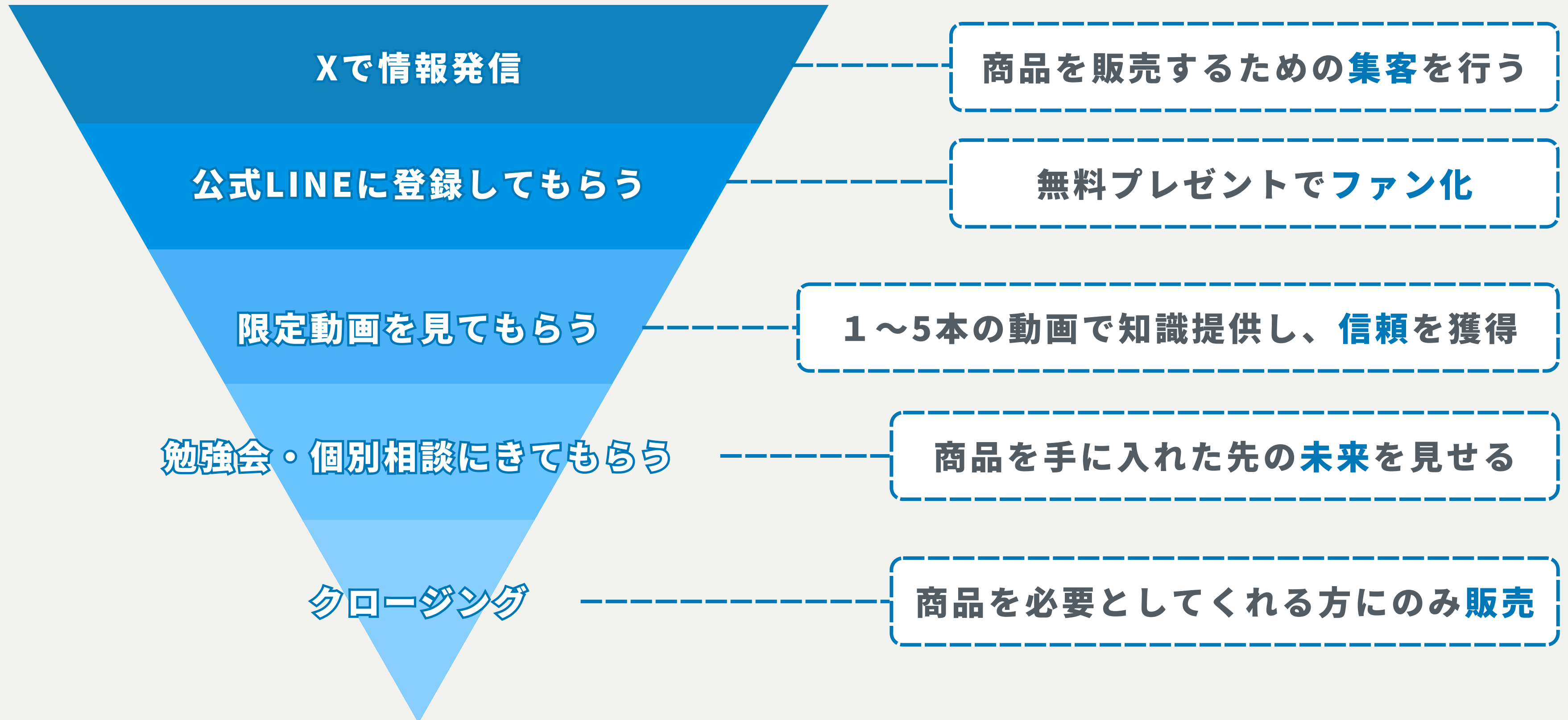
個別相談

商品を求めてくれる
お客さんにだけ**販売**する

SNSマーケティングファネルについて



SNSマーケティングファネルについて



SNSマーケティングファネルが重要な理由

理由 売上を増加させるための方向性が明確になるから

$$\text{売上} = \text{集客数} \times \text{CVR} \times \text{LTV}$$

(売上 = 集めた見込み客 × 成約数 × リピート率)

例) 100万円を稼ぐためには、
500人集客をして、成約率2%で10万円の商品を1回売る

売上をあげるためにはどうしたらよい？

$$\text{売上} = \text{集客数} \times \text{CVR} \times \text{LTV}$$

例) 売上を3倍にするには・・・

- ・ 集客数が1.5倍
 - ・ CVRが1.5倍
 - ・ LTVが1.5倍
- 売上は3.375倍を実現できる

ただお客さんを集めることができればよい！という単純な話ではなく、全体として売り上げに占める内容の改善が必要
売上目標を立てるためにはどの目標数字をあげるのかが重要

具体例：ふくちゃん

ふくちゃんのSNSマーケティングファネル

認知

X (旧Twitter)

教育

LINE

フロント

有料セミナー

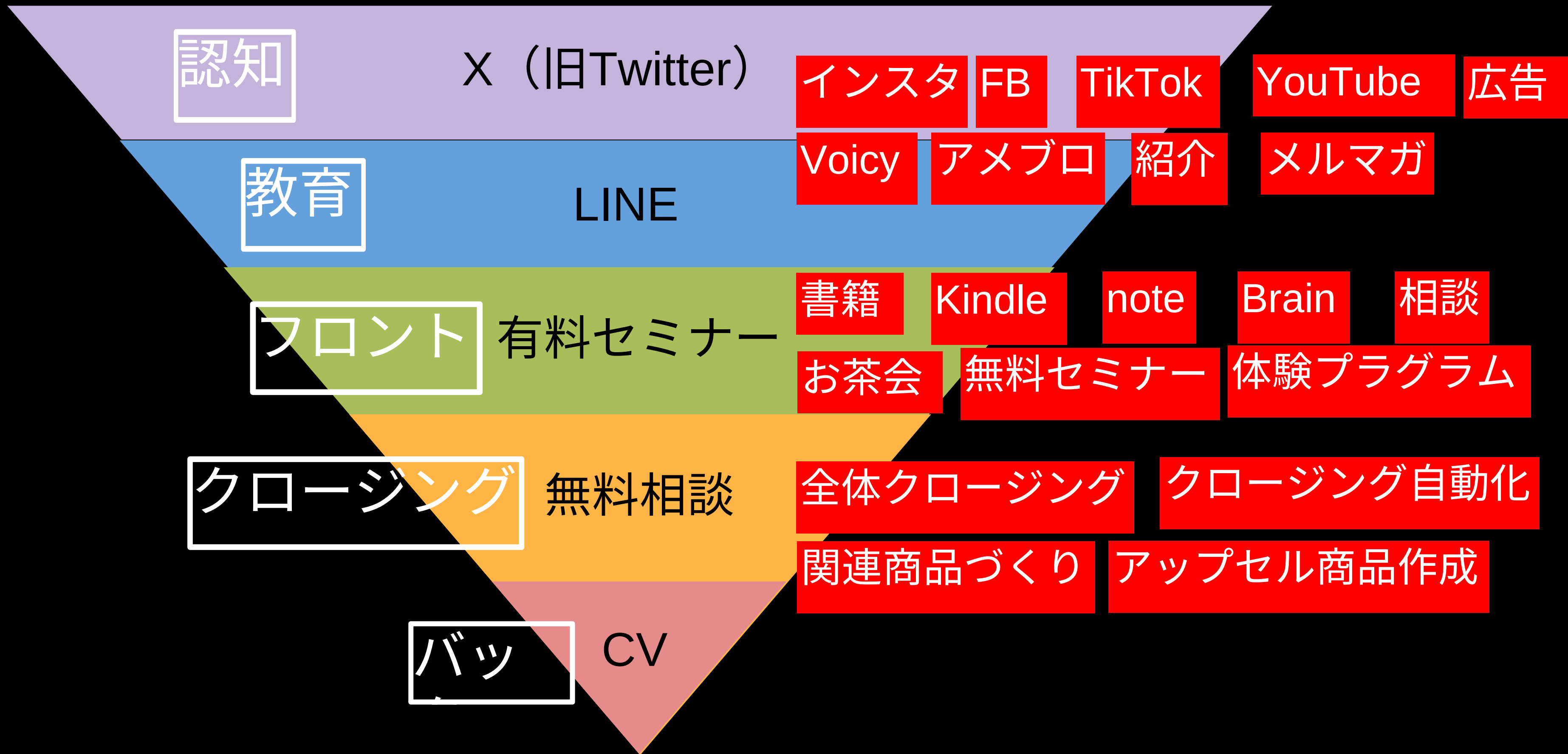
クロージング

無料相談

バック

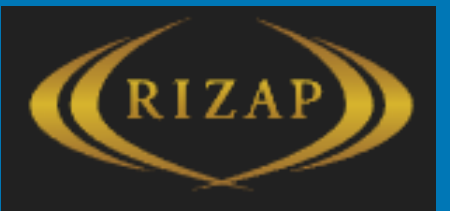
CV

スケールさせるためにチャレンジできること



具体例：ライザップ

例) ライザップ



CM等で発信

無料カウンセリング

サービスのお試し体感

目標設定

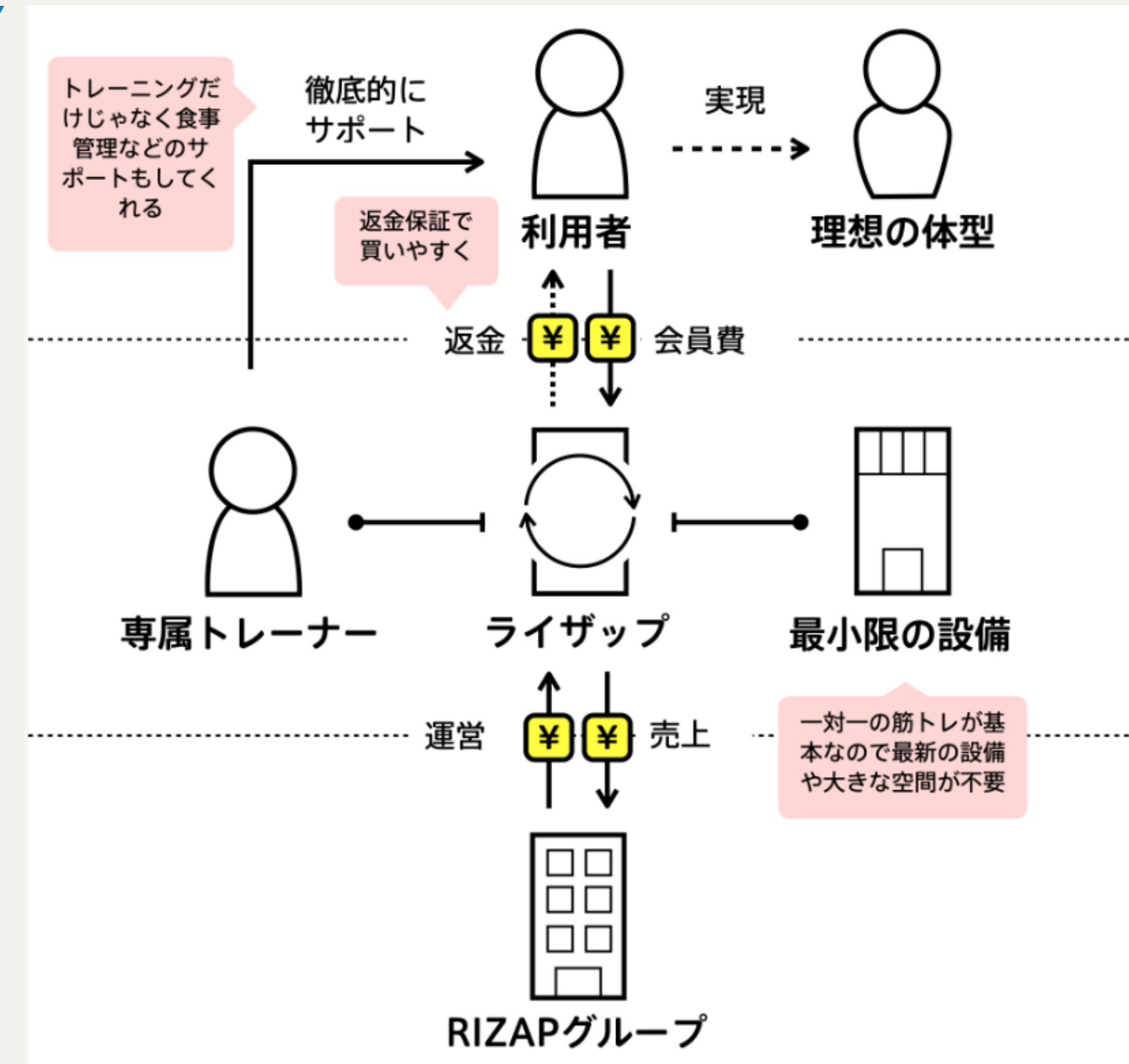
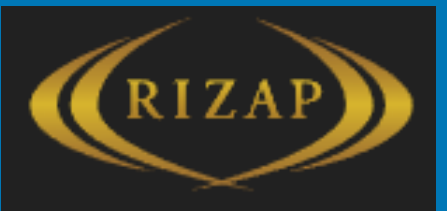
クロージング



出典：RIZAP CM

RIZAPに入ると理想の未来が手に入るかもしれないという理想と再現性の担保

例) ライザップ

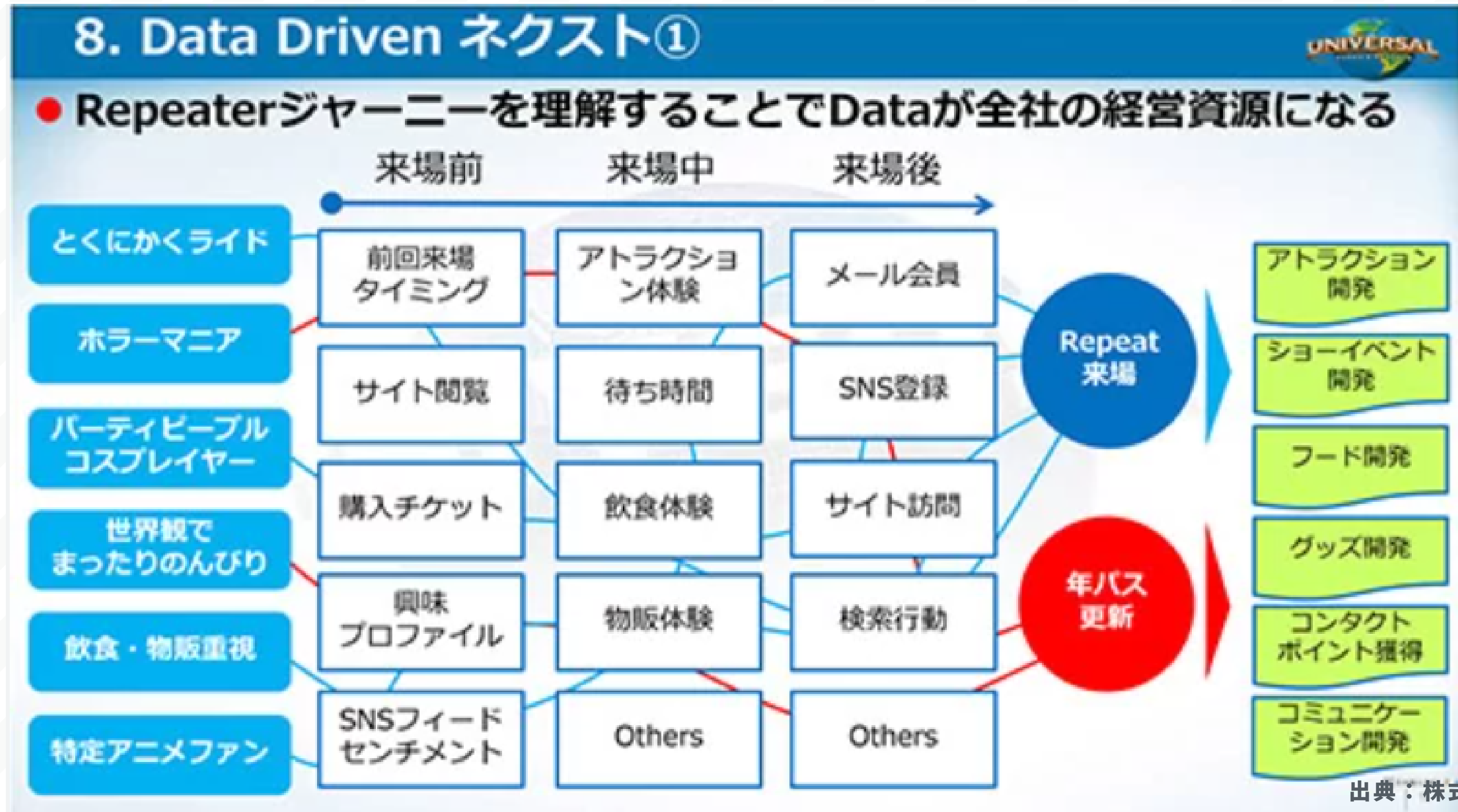


具体例：USJ

例) USJ

データドリブンマーケティング

※ユーザーの行動履歴や売上情報、アクセス解析データなど、さまざまなデータを基に客観的に判断してマーケティング施策を行う手法



SNSの稼ぎ方

SNSマーケティングのどれかができれば稼げる

1

集客



X

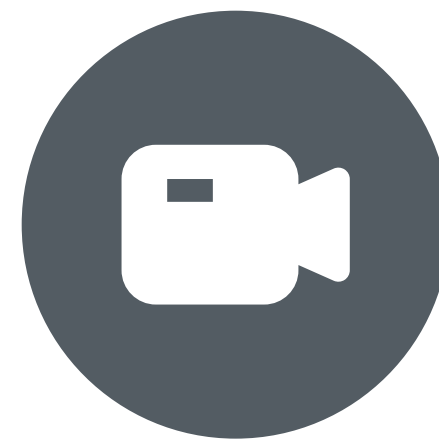
SNS運用代行
SNSコンサル

2

教育



LINEの登録

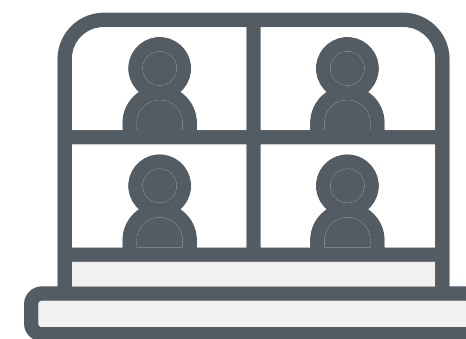


限定動画

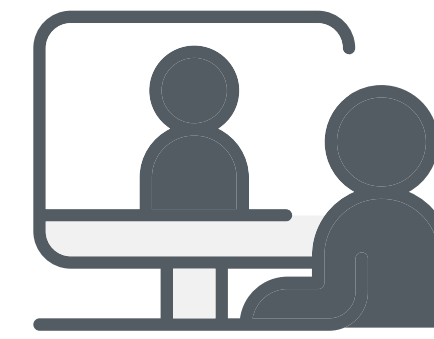
Lステップ構築
公式LINEの設計

3

販売



無料勉強会



個別相談

セールスライティング
セールス代行

実際の画面で解説

あとはやるか
やらないかだけ