

= 今回の内容 =

1. 今だから、戦略変更
2. Webマーケ、進化の日々

1. 今だから、戦略変更

戦略変更・・・ビジネス条件を変えることです。

ちなみに、何度も書いているかもしれませんが、5W2Hで考えていただければいいです。

〇〇理論、××の法則、△△ノウハウ・・・

5W2Hの後に、考える方がいいです。

まず、Whoを変えられないか。

を考えていただきたいです。

誰でも、良い顧客とビジネスしたいですね。

だとしたら、良い顧客と出会う環境をつくるということが必要です。

ご自分にとっての、良い顧客を決めてください。

その顧客がいなければ、消去法になります。

良い顧客の条件を、緩めて消していく。。。

商圏が小さければ、存在しないかもしれません。

そうであれば、ご自分から顧客に会いに行く。

あるクライアントさん。

今でも、チラシを配布しています。

ターゲットは高齢者でしたが、最近、特に「超高齢者」の反応が多く、

成約につながらない、単価が低い状態になっていました。

そこで、チラシデザイン・内容を一新。もちろん、ホームページも一部変更。

狙い通り、反応してくれた顧客は若返り、お問い合わせ内容も変わりました。

チラシを変えることは、一見ツールの変更です。

しかし、戦略的な意図は、顧客の若返りと単価アップです。

単に、チラシの反応率を上げようとしても意味がないのは、おわかりいただけると思います。

小手先に見えて、小手先ではないことが今から大事になります。

物価高騰、インフレの可能性大。

気や消費者動向は、停滞気味。

今だから、戦略変更だと思えます。

2. Web マーケ、進化の日々

ご自分のホームページ、

新規ユーザーと既存ユーザーはどれぐらいの割合か・・・、

大事なことですよね。

リピーターがコンバージョン（購入や申込み）してくれることが、高いことが一般的ですから。

ですが、新規と既存ユーザーが、わからなくなるとしたら・・・。

Web での対策が変わってきます。

正に今、このようなことに対応しなければならない状況です。

アップルの ITP（Intelligent Tracking Prevention）は、年々厳しくなり、広告を出さない方向に動いてきました。

国内は、iPhone シェアが60%超ですから、対策をしないと、正しいデータが取れなくなる状況です。

更に、Web 広告で、リターゲティングやリマーケティングという Web サイトに一度訪れた人に広告を出す機能も、データを蓄積できなくなります。

今すぐ対応・・・とまでは言いませんが、早めがいいです。
弊社では、今から始めています。

弊社管理のサイトやクライアントさんには随時対応予定です。

気になる方は、Web制作会社さんかWeb広告代理店、
エンジニアさん等に、お尋ねしてください。

—— 発行者情報 ——

野元 泰秀

株式会社佑コンサルタンツアイ

東京都港区港南 2-15-1 品川インターシティ A棟 28F

熊本県熊本市中央区上水前寺 1-6-54 第二宝生ビル 1F

mail : n10return@you-con.com

<https://www.nomotoyasuhide.com>