

Q 交流サイト(SNS)を用いた集客や販売に興味がありますが、今までSNSを使ったこともありません。どのようにすればSNSをビジネスに生かすことが出来るでしょうか。

A SNSのビジネスへの種類があり、特徴が異なる活用で最も重要なことは「継続すること」です。始めたばかりの頃は誰も無名のアカウントです。それを、集客できるアカウントに育てていくには「継続」が重要です。

中小企業にSNS活用のススメ

一口にSNSと言っても、ツイッターやフェイスブック、インスタグラムなどさまざま



そして、いずれのSNSにも当てはまる利点として、無料で利用できること、情報が早く拡散すること、双方のコミュニケーションを生かして自社のファンを増やせること、ポイントが挙げられます。しかし、これらSNSの利点を生かして集客を行うためには、冒頭で述べた通り「継続」

が必要なのです。それでは、継続するために何が重要なのでしょう。継続に向けて重要なことを3つ紹介します。

一つ目は、各SNSが掲げているミッションを把握することです。例えば、インスタグラムのミッションは、「大切な人や大好きなこと、あ

り過ぎないということ」です。前述のようなユーザー同士の交流や投稿の作成に時間と熱をかけすぎていると、続けることが苦しくなり、やがて飽きてしまつ恐れがあります。自分が無理なく続けられる範囲で継続していくことが成功への近道です。

二つ目は、あまの本気になること、あまの目標を立て、まずは3週間続けてみてくださ

埼玉新聞 経済欄

企業に合った集客・販売の提案や支援を行うのも中小企業診断士の得意分野の一つです。ぜひお気軽にご相談ください。

(中小企業診断士・北村航)

連絡先・一般社団法人埼玉
県中小企業診断協会(☎04
8・762・3350)