

ITマーケティングNews

vol.31
2022年 春号

ビジネスで「SNS」活用していますか？各SNSの特徴を解説！

■スマートフォンの普及と共に増加するSNS利用

スマートフォンの普及とともに利用者が増加してきたのがSNS（ソーシャルネットワークワーキングサービス）＝ユーザー同士のコミュニケーションを主軸とした「コミュニティ型の会員制サービス」です。

総務省の調査では、インターネット利用者の**69%が何らかのSNSを利用している**と回答し、さらに**その中の63%が利用目的として「知りたいことについて情報を探するため」と回答しています。**（※1）

購買行動にも大きな影響を与えるようになったSNS。昨今は企業もアカウントを開設し、ビジネスに活用しているケースが増えてきました。

（※1）令和2年5月 総務省「令和元年通信利用動向調査」



■主要な4つのSNSの特徴

LINE	Twitter	Facebook	Instagram
------	---------	----------	-----------



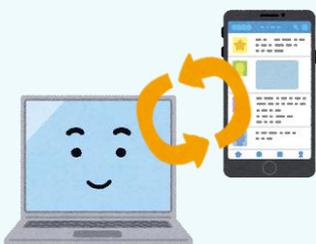
- | | | | |
|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■国内月間アクティブユーザー 9,000万人（※2） ■幅広い世代が利用 ■情報の拡散性は高くないが、発信した情報を受け取ってもらいやすい | <ul style="list-style-type: none"> ■国内月間アクティブユーザー 4,500万人（※2） ■10代～20代の利用者が多く、平均年齢は36歳 ■140文字の短文投稿で即時性が非常に高く、話題になれば爆発的に情報が拡散されるがその反面炎上の危険性も | <ul style="list-style-type: none"> ■国内月間アクティブユーザー 2,600万人（※2） ■30代～40代を中心とする比較的高い世代が利用 ■実名登録制で他のSNSと比べると比較的フォーマルなやり取りが多い | <ul style="list-style-type: none"> ■国内月間アクティブユーザー 3,300万人（※2） ■利用者は20代～30代の女性が多いが男性比率も40%超で男女から人気 ■画像や動画投稿に特化、ブランディング形成に向いている |
|--|--|---|--|

■SNSをビジネスで活用するための5つのステップ

それではいざSNSをビジネスで活用したい！と思った時には何から始めればよいのでしょうか。

STEP 1. SNSを使う目的の決定	認知度向上、コミュニケーション、等。そもそも“SNSを始めない”という選択肢も
STEP 2. 使うSNSと投稿内容の決定	ターゲット層の利用が多いSNSを選定、投稿に対する具体的な計画を立てる（頻度や時間、文章画像動画等の投稿内容、運用ポリシーの決定、炎上時の対応方法、等）
STEP 3. 具体的な目標値を設定	目的達成のため、フォロワーを●人増やす、SNSからの商品購入を●件増やす、等
STEP 4. 運用体制を整えて運用開始	1回の投稿ですぐ効果が出る訳ではないので、長期的・継続的に改善活動を行う
STEP 5. 結果から分析、施策を改善	投稿結果を分析検証し改善、効果を高めていく

上記のようなステップが考えられます。大切なのはSNSを使う目的を決めることです。



■SNSとホームページの相乗効果で集客力アップ

SNSの投稿は**フロー型で情報が流されてしまう**ため、いざユーザーが問合せしたくとも問合せ先が見つからない、ということにもなりかねません。SNSはあくまで入り口として運用し、**SNSからホームページに誘導**して見込み客を獲得する、という使い分けが適しています。また、ホームページの存在はユーザーへの信頼感にも繋がります。特に採用活動においてホームページを参照すると回答した求職者は78%にのぼります。（※2）SNS、ホームページ、それぞれの特徴に基づいて運用し、相乗効果でビジネスに役立てましょう。

（※3）2019年3月、リクルートジョブズ調べ。N=1,238

ビジネスにSNSを活用～LINE編～



利用者数9,000万人超、日本人口の70%以上をカバーするLINEは、もはや日本において生活インフラと言っても良いほどのSNSです。その圧倒的利用者数から、**年齢・性別問わず広範囲にアプローチできる**という点が強みです。

LINEをビジネスで利用する場合は**LINE公式アカウント**（旧LINE@）をいう商用利用可能なアカウントを作成する必要があります。LINE公式アカウントは個人アカウントと違い**ビジネス活用できる機能**が盛りだくさんです。その一部をご紹介します。

メッセージ配信	ショップカード	クーポン	チャット
友だち追加したユーザーにメッセージを送れます	LINE上でポイントカードの発行管理、利用データの分析も	クーポンを作成、メッセージとして配信	問い合わせに対して、LINEのトークと同じように直接コミュニケーション。自動応答も可能

料金プランはメッセージを送れる数（チャットは含まない）で分けられており、フリープランでは**初期費用無料、月額固定費無料**、で**月1,000通**までメッセージを送信できます。公式アカウント開設当初の友だち数が少ない状態であれば、フリープランで利用を開始し、運用と共に有料プランを検討できます。

また、LINEではLINE公式アカウント活用のため、LINE for Businessオンラインセミナーや、「LINEキャンパス」という総合学習プラットフォームも公開しており、基本的な知識から具体的な活用事例まで学ぶことができます。

TKC会員関与先様限定ホームページサービスのご紹介

オンライン決済にも対応！

BEST ホームページ

の「自社制作プラン」(*)は

**初期費用無料！
月額6,050円(税別)が3ヵ月無料！** (※2)

(※1)「自社制作プラン」は、TKC自計化システム(e21まいスター、FX2、FXクラウドシリーズ)をご利用中の関与先様にご提供しております。TKC自計化システムをご利用でない関与先様へご提供する商品もございますのでお気軽にお問合せください。
(※2)月額費用3ヵ月間無料=お申込みいただいた月の翌月から3ヵ月間無料



動画かんたん掲載

他社との差別化、理解促進・購買促進に効果的

スマートフォン自動対応
レスポンスデザインで手間なし自動対応



**バックアップ機能+常時SSL
でセキュリティ万全**

過去の編集記録に復元できる機能で安心

**「決済機能付きフォーム」で
オンライン決済対応**

クレジットカード決済にも対応

採用活動に強い

求人情報専門の検索エンジン(*)に
自動連携で応募者獲得をサポート

(*)Indeed、Google じごと検索に連携 (2021/4/12現在)

サービスの詳細はサービスサイトでご紹介しております。是非ご確認ください。

サービスサイトURL <https://www.tkc.imobile.co.jp/>



サービスサイト
QRコード

発行：アイ・モバイル株式会社（株式会社TKC関連会社）

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-42-2 VORT外苑前Ⅲビル3階

TEL：03-6743-7950 FAX：0120-937-255

オンライン決済にも対応！BESTホームページ導入サポートダイヤル：0120-957-705

営業時間：9:00～18:00（土日、祝日、年末年始を除く）

URL：<https://www.imobile.co.jp/>

