

業種別マーケティングの 仕組み化ステップ10選

Marketing College

マーケティングカレッジ

業種別のマーケティングの仕組み化ステップ

マーケティングの仕組み化を行うステップは、業種やビジネス環境によって大きく違います。

マーケティングの仕組み化を正しい順番で行うことで、最も効率よく時間と予算を削減しながら完成させることができます。また、ときには unnecessary ステップをなくしたり、必要なものを追加したり、臨機応変に対応することができるようになります。

今回の特典では、MARCのデータをもとに業種別にどのような順番でマーケティングの仕組みを組み立てていけばいいかをまとめました。皆様のビジネスモデル設計に活用していただければ幸いです。

B to B

- 1. 一人のターゲット決定**
- 2. ヒットするコンセプトづくり**
- 3. オウンドメディア**
- 4. ホワイトペーパー（ダウンロード特典）**
- 5. マーケティングオートメーション
メールマガジン**
- 6. フロント商品となる講座・セミナー・勉強会の開催**
- 7. Facebook広告・Google広告**
- 8. 出版**

基本ステップ

1. 一人のターゲット決定
2. ヒットするコンセプトづくり
3. ヒアリング5人以上
4. SNS & 商品づくり
5. メルマガ作成 or LINE公式アカウント
6. 講座・説明会・セミナーづくり
7. オウンドメディア
8. 広告戦略
9. 出版・マスメディア戦略

コンサルタント (B to C)

1. 一人のターゲット決定
2. ヒットするコンセプトづくり
3. ヒアリング5人以上
4. Facebook
5. 企画・説明資料の作成
コンサルティングサービス(30万円以上)
6. 365日ステップメールマガジン・LINE公式アカウント
7. フロント商品となる講座・セミナー・勉強会の開催
8. コラム・オウンドメディア発信
9. Facebook広告
10. YouTube広告・Google広告
11. 出版・プレスリリース

スクール事業 (B to C)

1. 一人のターゲット決定
2. ヒットするコンセプトづくり
3. ヒアリング5人以上
4. Facebook・Instagram
5. 企画・説明資料の作成
6. 365日ステップメールマガジン・LINE公式アカウント
7. フロント商品となる講座・セミナー・勉強会の開催
8. コラム・オウンドメディア発信
9. Facebook広告
10. YouTube広告・Google広告
11. 出版・プレスリリース

店舗集客

- 1. 業界の専門媒体で告知**
(ホットペッパー、食べログなど)
- 2. クーポンサイト**
- 3. LINE公式アカウント**
- 4. Instagram・Facebook**
- 5. GoogleMAP上位表示**
- 6. HPの上位表示**
- 7. プレスリリース、マスメディア戦略**
- 8. ブログの作成**
- 9. ファンコミュニティづくり**
- 10. PPC広告**

物販

1. **ターゲットを5人ほど決定**
2. **商品のストーリーを作成**
3. **Instagram・Facebook・Twitterの開始**
4. **LINE公式アカウントの解説**
5. **メールマガジン**
またはマーケティングオートメーションの開始
6. **フロント商品、キャンペーンの企画**
7. **販売サイトの登録（楽天・Amazonなど）**
8. **卸先の開拓（ネッシーなど）**
9. **Facebook広告**
10. **YouTube広告・Google広告**
11. **プレスリリース**
12. **オウンドメディアの作成**

地方へお客様を集める場合

1. 一人のターゲット決定
2. ヒットするコンセプトづくり
3. Facebook・Instagram・YouTube
4. 通信講座づくり(10万円前後)
5. LINE@
6. オウンドメディア
7. Facebook広告
8. YouTube広告

セラピスト・カウンセラー・コーチング

1. 一人のターゲット決定
2. ヒットするコンセプトづくり
3. ヒアリング5人以上
4. アメブロ
5. (Facebook・Instagram)
6. サービスづくり(10万円以上)
7. ステップメールマガジン・LINE公式アカウント作成
8. お茶会・ランチ会の開催
9. 見込み客獲得のための診断・占いゲーム作成
10. Facebook・Instagram広告
11. YouTube広告

協会ビジネス

1. 最終顧客のターゲット決定
2. 資格取得希望者のターゲット決定
3. ヒットするコンセプトづくり
4. ヒアリング5人以上
5. 説明資料・企画書の作成
6. Facebook・Instagram・YouTube発信
7. ステップメール・LINE公式アカウント作成
8. フロント商品となるお茶会・講座・セミナー
9. マニュアル、またはシステムの作成
10. ツール・物販商品開発
11. Facebook・Instagram広告・YouTube広告
12. 出版・プレスリリース

イベント集客(B to C)

1. 5人のターゲット決定
2. ヒットするコンセプトづくり
3. チラシ制作
4. 早期割引特典、プレゼントの決定
5. 口コミ・紹介を促す戦略策定
6. プレスリリース
7. Facebook広告・Instagram広告
8. メールマガジン・LINE公式アカウント
9. Facebook広告
10. YouTube広告・Google広告
11. 出版・プレスリリース