

01 ネット時代の  
成功例に学べ!

ハンバーガーチェーンの  
視点を変えたPR戦略

▶ スペインのハンバーガーチェーンA社が“おいしいハンバーガーといえば当店”というイメージを定着させるために、画像をネットの無料素材として提供した。

プロカメラマンが100点以上ある全メニューを、照明やアングルなど細部にこだわって撮影。細かい修正も施して、おいしそうな写真に仕上げた。

それをストックフォトサービスに掲載すると1週間で1000回以上ダウンロードされて、おいしそうなA社のハンバーガーの写真が店以外のところで人々の目に触れることになった。

▶ ハンバーガーチェーンのB社がブラジルで参加型キャンペーンを実施した。

同社の公式アプリのゲームにバグを発見した人が、SNSで専用ハッシュタグをつけて報告すると特別クーポンがもらえる。これによって公式アプリの利用促進につながる。

さらに、ゲームファンの間でバグは笑えるポイントになっているから、彼らの間で話題になることも狙った。

もちろんバグを発見してもらうことで、ゲームアプリの修正にも役立つ。“一石三鳥”のキャンペーン企画であった。

02 繁栄企業の  
成功要因を探る

隠れたニーズに応える店

▶ 名古屋市中区のオフィス街でマンション開発が進んでいるが、周辺にスーパーがなくて買い物に困る住民が多い。そこにスーパーが出店した。

テナント料の高さを商品価格に影響させないために、売り場面積は他の店の半分ほどにして、店内にレトルト食品や調味料関係などは置かず生鮮食品に特化。駐車場もない。その甲斐あって値段は抑えられ、店は連日賑わっている。

▶ 若い世代を中心に酒を飲まない人や、飲んでも深く酔いたくない人が増えている。元々酒が苦手な人も多い。だが、彼ら全員がバーや居酒屋などを嫌うとは限らない。酒を飲む雰囲気を楽しみたいという声も多い。

そんな声に応えるバーが東京・渋谷に誕生した。メニューは、自家製レモネードのカクテルなどノンアルコールや低アルコール飲料などが100種類以上あり、アルコール度数を0%、0.5%、3%から選べる。室内は、酒で顔が赤くなっても気にならない程度の明るさに抑えている。細かい気配りが行き届く店にファンが増えている。



Check! 進化するプロモーション手法に  
要チェック! 必要な基礎知識

情報発信手段としての利用が増えているnote  
新しいコンテンツプラットフォームの利点《前編》

企業の情報発信手段として、自社サイト(オウンドメディア)に加えてTwitterやInstagramなどのSNSがよく使われているが、最近noteの利用も増えている。このnoteとはどのようなプラットフォームだろうか。

SNSとオウンドメディアの利点を兼ね備える

オウンドメディアはサイトの構築・維持に知識と費用が必要だが、多くの情報を掲載できる。SNSは字数の制限や、文字のサイズや色を変えられないなどの制約があるが、簡単に情報更新できる。

その両者の利点を兼ね備えたようなコンテンツプラットフォームがnoteである。

noteは会員登録をすると、テキストや写真、イラスト、動画でコンテンツの投稿ができる。文字数の制限がなく、ブログのように長文の掲載も可能だ。SNSと同様、気に入ったアカウントをフォローして閲読することもできる。

サイト構築に必要なドメインやサーバーの費用、WEBサイトの知識はいらない。有料プランもあるが、通常プランは無料だ。

noteのアクティブユーザー数※は2020年5月末時点で6300万人、会員登録数は2022年4月に500万人を突破した。多くの企業もnote利用を始め、2021年6月にはnoteを利用する法人数が3000件を超えている。

※1ヶ月にnoteを訪問したアクティブブラウザ数

noteの機能とメリット

コンテンツを見てもらいやすい

noteは約6300万人が閲覧するので、自社サイトを立ち上げて告知するより、コンテンツを見てもらいやすい。

また、noteにはハッシュタグの機能や、関連記事の表示や検索から関心の近い記事を表示するリコメンド機能もあり、そこからユーザーの目に留まるチャンスもある。

SNSでシェアされやすい

noteのコンテンツは、タイトル直下と本文の末尾にTwitter、Facebook、LINEでシェアできるアイコンが用意されているだけでなく、記事コンテンツをドラッグするとその下にもシェア用のSNSのアイコンが表示されて、簡単にシェアできるようになっている。長文の記事から必要な一部分だけを他のSNSで引用できるとも便利だ。

外部ECサイトと連携できる

noteでは、外部のECプラットフォームと連携することができる。noteで商品やサービスの紹介をして、そこから購入につなげていくことが可能になる。

さらに事務手数料は発生するが、記事を100円から有料販売することもできる。

では、実際に企業はどのようにnoteを活用しているだろうか。

次号へ続く