サマンサ通信

Samantha Heart 株式会社サマンサハート

実践型マーケティングの月刊情報誌

2020年5月発行　第104号

NEWS LETTER

ＢｔｏＢ企業のオンラインマーケティングの見直し

現在、新型コロナウイルスの影響から、在宅勤務やテレワークの変更を余儀なくされている企業も多い状況です。その中で、弊社は「展示会」を視点にコンテンツを発信しています。「こんな時に展示会？」と思われるかもしれません。ですが、そこには大きな理由があります。

今までＢｔｏＢ企業は、イベントや展示会などの集客ツールを活用して、顧客と出会い、見込み客を育成して成果へと繋げてきました。しかし、現在の危機的状況の中では、展示会を含めたイベント活動からの集客が見込めない以上、大きな見直しを求められています。

ですが、「イベントを行わず事業を縮小していく」なんてことは誰も考えていません。イベントや展示会、商談会が開催できる時期が来ることを予測し、改善への時期であるとお考えなのです。

そこで、見直しをしている企業は、「マーケティング戦略の策定」「製品コンテンツの作成」「各事業運営のリカバリー」を視点に改善しています。さらに、オンラインのマーケティング活動の改善と拡大を盛り込んでいる企業も増えています。

このような企業は、すでにＳＮＳの活動を進めていて、ただ単に情報発信ツールとして行うだけではなく、オンラインマーケティングとして戦略化しているのです。さらに、ＳＮＳなどのツールは外部に任せ、社内のマーケッターはディレクションを行っています。オンラインマーケティングを活用することによって、多くの作業部分は見える化できるため、外部に頼んでも成果が出せるシステムは組めるということです。そして、企業内のマーケッターは企画や戦略、運用改善に業務を構築できるのがオンラインマーケティング活用の大きなメリットです。

また、イベントや展示会のコンセプトの決定もオンラインマーケティング活動によって早ければ早いほど多くの情報を集めることもできます。情報収集ができていれば、集客での改善案も事前に準備ができ、集客前から事業戦略の構築ができます。

今だからこそ、大きな見直しを行う場合には、オンラインマーケティング活動の改善・導入の検討をされてみてはいかがでしょうか。（サマンサ）

今、オススメ！

集客に強い！実践できる！
「売り込み営業」から「提案営業」へ！

社員自ら成果を出せるようになってほしい

何をすれば成果になるか分からない

商品をもっと売るための具体的な手法が欲しい

「販売企画」と「実践」両方が叶う
企画マーケティング塾
まずは体験版をぜひご利用ください！

＼詳しくはHPへ／

サマンサハート
最近のマーケティング支援事例

企業様
- 新商品の販路拡大
- ネットショップの広報活動
- キャンペーン新聞折り込み
- 展示会出展と情報発信システム

店舗様
- 商品販売企画
- メンバーズカード作成
- 情報誌発行

今できることを
最大限生かして活動をしています！！

現在、サマンサハートでは、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、毎月開催しているセミナーを、オンライン配信・動画配信に切り替えています。

企業向けセミナー（SHマーケティング実践勉強会）は、チャット機能があり、セミナー中も質疑応答が可能な、ZOOMを使用したオンライン配信。

売上アップゼミなど、個人事業者やサロン向けセミナーは、女性の参加が多く、お子様が休校中の方などがいらっしゃることを踏まえ、好きな時間に視聴できるようにYouTubeでの動画配信を行っています。

活動が制限され、厳しい時期。ですが、今後も様々な方法でお客様に情報をお届けしていきたいと思います。

社内のビデオカメラやスマホを駆使して撮影・配信しています！！

いつもはランチを食べながら開催しているグループコンサルも講師との対談の様子を動画配信に。

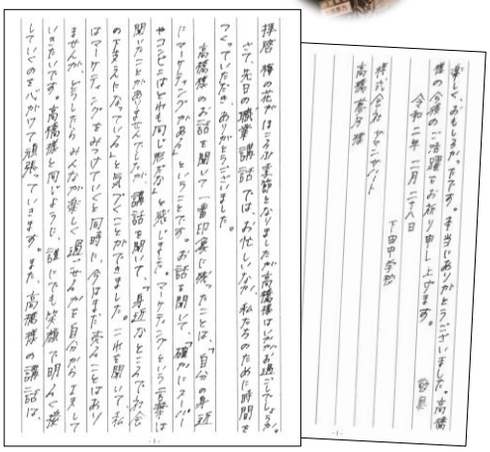
今日の監視部長「さくら」日記

窓辺でたそがれるのが好きなさくら部長。今日は、窓の外に何かを発見したらしく、夢中で外を凝視。それにしてもこの格好・・・(笑)

マーケティング部 リーダー 夢乃の

今月のつぶやき

2月に下田中学校へ「職業人に学ぶ会」という、地元で仕事をしている人の話を聞く授業の講師として、マーケティングのお話をしてきました。
その後、生徒さんよりお礼のお手紙が届いたのでご紹介します。手書きで一生懸命書かれた手紙を見ると、心が温かくなります♪



拝啓 梅の花がほころび菜の花が美しい季節となりました。高橋様にはいかがお過ごしでしょうか。
さて、先日の職業講話では、お忙しいなか、私たちのために時間をつくっていただき、ありがとうございました。
高橋様のお話を聞いて一番印象に残ったことは、「自分の身近にマーケティングがある」ということです。お話を聞いて、「確かにスーパーやコンビニなどでも同じ感覚だな」と感じました。マーケティングもう言葉は聞いたことがあるまでしたが、講話を聞いて、「身近なところでお客の立場になって考えること」が大切だと思いました。
ほぼマーケティングをやっていると同時に、今日まで気づくことはありませんでしたが、もしもみんなが楽しく過ごせるように自分がスタートしていきたいです。高橋様と同じように、誰にでも笑顔で明るく接していくのを心がけて頑張っていきます。また、高橋様の講話は、楽しく、あっという間でした。手当たりがとうございました。高橋様の今後のご活躍をお祈り申し上げます。
令和二年 二月 二十八日
下田中学校
野乃
株式会社 サマンサハート
高橋 真由美 様

新規客を獲得したい営業担当者様

自社の強みを売上に繋げるマーケティングリサーチセミナー 参加申込受付中!!

売れる戦略を立てる為に必要なリサーチは、効果的なアンケートとデータ分析から！
アンケート調査の事例、アンケート分析結果の見本などもご用意しております。
※新型コロナウイルス感染拡大に鑑み、参加費無料のオンライン配信とさせていただきます。

セミナーの詳細やお申込方法は、同封のチラシをご覧ください。

セミナー詳細WEBページはこちら→

発行元 お問合せ
新潟の集客企画プロジェクトマーケティング 株式会社サマンサハート 代表取締役 高橋 真由美
〒959-0215 新潟県燕市吉田下中野703-4 TEL&FAX 0256-92-3724 携帯電話 080-3083-8254
Email info@samanthaheart.com サマンサハートHP https://samanthaheart.com