

# SNSマーケティング徹底攻略！ コーチングビジネスにおける集客の仕組み作り

## 1. 意図と目的のある集客活動を行う

- どんなクライアントに価値を届けたいのですか？
- そのクライアントはどこにいますか？

得意だからという理由でTwitterをしていませんか？苦手だから、面倒だからという理由でHPやブログを作らずnoteに頼っていませんか？

自分の得意なSNSを動かすということ自体は慣れるために大切なことではありますが、意図や目的のない活動は成果を生みにくく再現性も低いです。

たとえばいくらTwitterが得意でも、クライアントが中高年経営者の場合はFacebookもほうが接点を持ちやすいでしょう。

noteもアウトプットはしやすいですが、無料ツールである以上、持続性や信頼性は運営会社の方針に委ねられています。

どんなクライアントに、どんな価値を届けたいのか？そのクライアントはどこにいるのか？まずは一度考えてみてください。

## 2. 認知・理解・信頼関係構築の3機能を網羅する

- 認知を広げるためのツールと、理解を深めてもらうためのツールと、信頼関係を構築するためのツールはそれぞれ別物
- SNSだけではすべての目的を果たすことはできない
- 信頼関係構築の王道はメルマガ

認知・理解・信頼関係構築のそれぞれに該当するツールは以下の通りです。

▼認知を広げるためのツール  
Facebook、Instagram、Twitter、Youtube

▼理解を深めてもらうためのツール  
ブログ、Youtube、note

▼信頼関係を構築するためのツール  
メルマガ、LINE公式

それぞれのツールによって果たす役割が異なるため、上記3機能を網羅する使い方を利用することがおすすめです。

特にコーチングビジネスで外せないのはメルマガです。稼げるコーチになるためには高額商品を買って頂くことは必須条件ですが、ただ知っているだけ、一方的に理解しているだけの相手からは高い商品を買おうとは思いません。

そこで「信頼関係構築」の役割を果たすのがLINEとメルマガです。他のSNSとの違いは「クライアント候補に直接情報を届けることができる」という点です。相手からすれば、SNS上に勝手に流れてくる投稿よりも、メールやLINEで直接届けてもらえる方が信頼を寄せやすいということですね。

メルマガとLINEはそれぞれに得意不得意がありますが、届けられる情報量の多さ等の観点からも、メルマガはビジネスマーケティングツールの王道です。多くの稼げないコーチは、高額商品も売っていないですし、メルマガも配信していません。ここでひとつ差がついています。

私の場合は、認知にTwitterとInstagram、理解にブログ、信頼関係構築にメルマガを利用しています。

### 3. ストック型とフロー型の3形態を使い分ける

- 稼げないコーチはフロー型しか使っていない
- 無料サービスではなく有料サービスを選ぶ

前項で集客ツールを3つの機能にわけて説明しましたが、こちらの切り口ではストック型・フロー型の2つの形態で説明します。

#### ▼ストック型

ブログ、Youtube、note、Instagram

#### ▼フロー型

Facebook、Twitter、メルマガ

ストック型とは、コンテンツがストックされていく媒体のことです。たとえばブログやYoutubeは、作成した記事や動画が残り続け、たとえ古い投稿であっても検索や関連作品から流入が入り、閲覧されます。Instagramもプロフィールページは、使い方次第でポートフォリオ的役割を果たしてくれます。

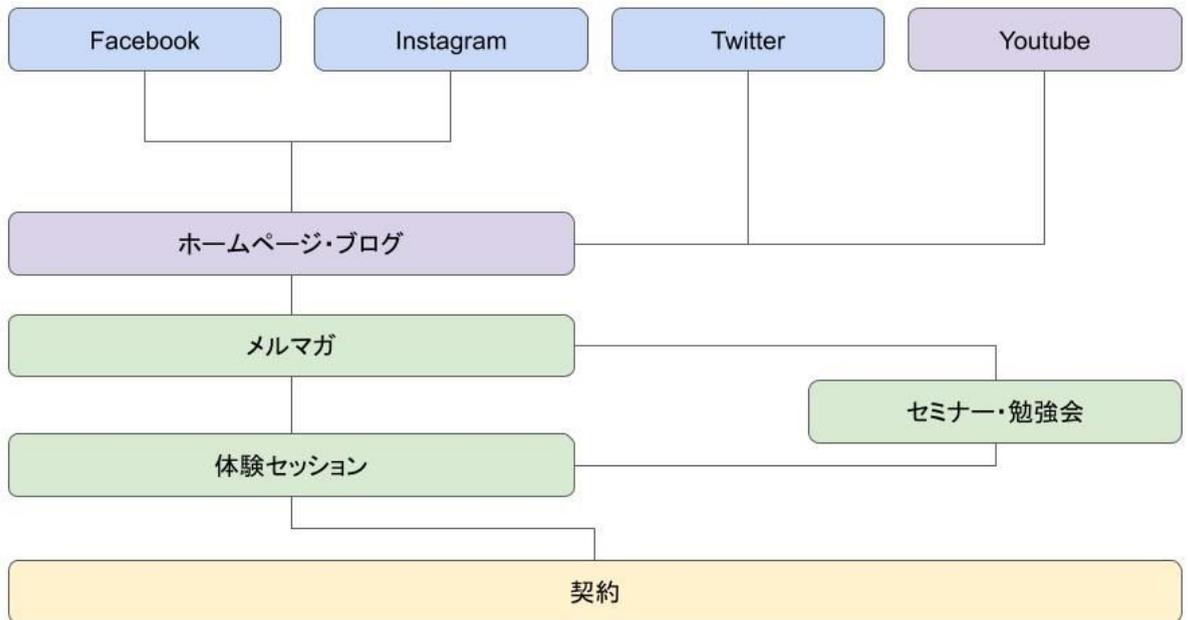
一方、フロー型はクライアントの目の前を通りすぎていく媒体のことです。基本的には「そのとき見ている人」にしか閲覧されません。遡れば過去の情報へアクセスすることもできますが、基本的には時系列での流れでどんどん古い投稿は見えなくなっていきます。過去の商品紹介投稿から申込や流入が発生するのは非常に稀です。そのため、常に更新し続けなければなりません。

このため、使用するツールはストック型に偏りすぎているか、フロー型に偏りすぎているか注意して利用する必要があります。

ストック型は記事や投稿を蓄積する必要があるので時間がかかります。フロー型も認知獲得のためにフォロワー数や登録数を増やす必要があります。どちらがオススメかという優劣はなく、どちらも時間をかけて地道に育てるべきものなのです。

また、それぞれのサービスを選ぶにあたっては安易に無償サービスを選ばず、目的に応じて有償サービスを取り入れましょう。たとえばメルマガも、無料のメルマガスタンドでは顧客リストを閲覧できなかつたり、開封率を計測できなかつたりします。顧客リストは勉強会やセミナー集客にも使えますし、非常に大事なビジネスツールです。無料ブログサービスも、運営の方針である日突然特定のコンテンツに関する投稿が制限を受けたり、最悪の場合はアカウント削除に至ります。無償には無償である理由があるものです。

【参考図】



青.....認知 紫.....認知・理解促進 緑.....信頼関係構築