

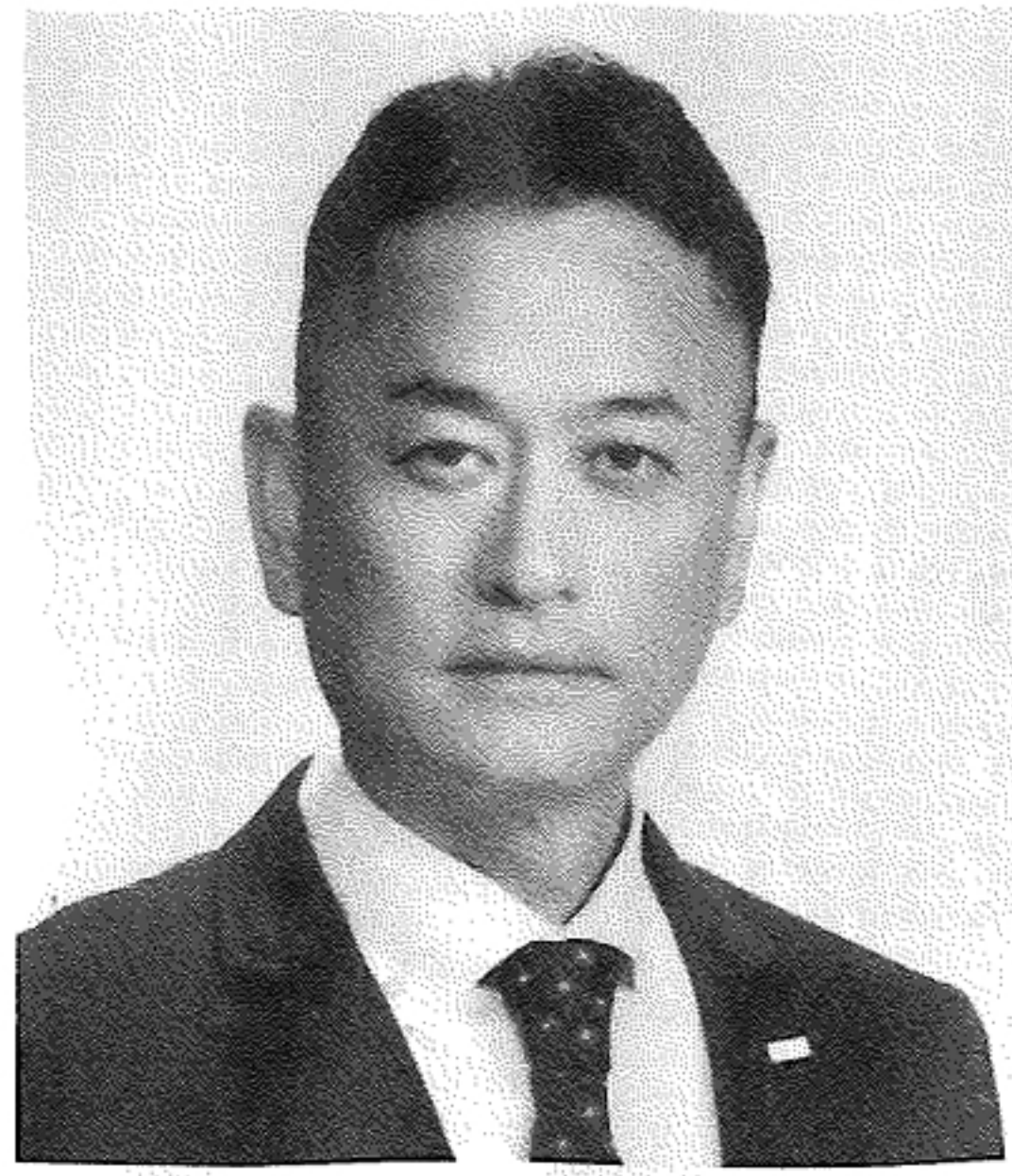
コンピュータシステム・
自動精算機メーカーに聞く
**SNS活用と
最新集客術**

SNSによる集客の鍵は
「PUSH型」から
「PULL型」へ

株式会社クリエイート

今では誰もが、何かしら利用しているFacebookやLINE、Instagramといったソーシャルメディアですが、その機能を活用することで際立った集客の成果を出しているゴルフ場は、実はまだ少ないように思われます。

現在ソーシャルメディアの活用方法として最も多いのは、自社アカウントのFacebookを自社WEBサイトにアドオンし、基本的な機能を活用してゴルフ場での出来事の一部を顧客に閲覧させるというやり方です。管理顧客に対する帰属意識の向上や、新規に獲得したフォロワーに対



総合企画部部长
福山 智

して通知機能によるPUSH型の情報配信などにより、集客に繋がる施策を行うなどが主流で、これでは「ソーシャルメディアを主軸とした集客に繋げる仕組み」が定着しているとは言いがたい。顧客は送られてきた通知情報を読み飛ばしたり、開封することすらしない場合も多々あります。一方、ゴルフ場のホームページを見ますと、一見同じようなデザインが数多く見受けられ、似通ったグロ―バルメニュー、同じようなページ構成、情報の更新も一部に限られ、「自社WEB予約のシステムに直結するプラットフォーム」であるべきホームページの役割が徐々に陳腐化してきており、既存顧客はもとより見込顧客への集客効果が薄れていると思われます。効果的な集客に繋げるためには、やはりソーシャルメディアを本当の

意味で活用することが重要です。

見込客やアップセルを目標とする顧客に対して、有益な情報、興味、関心をもたらす付加価値のあるコンテンツを、ソーシャルメディアをプラットフォームとして提供することにより、さらなる優良顧客の獲得が望めると思います。また拡散によるフォロワーの増加により、今までリーチできなかった新規顧客も閲覧に訪れる、いわゆるPULL型戦略のコンテンツマーケティングが有効になってくると考えます。

「ソーシャルメディアを主軸とした集客に繋げる仕組み」が定着しない原因として、ソーシャルメディアの仕組み自体が、ゴルフ場のマーケティングリーダー世代の方々とマッチングができていないという現実的な課題があります。これからは「顧客自らがゴルフ場に近寄ってくる」という、今までの集客手法とは全く異なる状況に変化しなければいけません。集客のために通知機能で情報を押し付けるPUSH型よりも、魅力的なPULL型ソーシャルメディアのプラットフォームをいかに維持していくか、ゴルフ場という限られた情報資源に拘ることなく、最新のデバイスを駆使し、魅力的なコンテンツ作りを維持していくかに注力することが大切です。そのためにも今後ますますゴルフ場基幹システムとWe



bの融合がカギとなり、その比率もウエイトシフトしてくるでしょう。弊社では昨年よりWEBサービスに特化した部門も加わり、お客様からのご相談にも答えられる体制を整備しております。今後も新たな可能性を模索しつつ実現に向けて邁進してまいります。弊社にご興味をお持ちのお客様は、いつでもお気軽に私共にお問い合わせください。お待ちしております。申し上げております。

お問い合わせ

株式会社クリエイート

〒180-0014

東京都武蔵野市関前5-11-19

TEL 0422 (54) 4040

Q&A 0422 (54) 4420

FAX 0422 (54) 6177

E-mail sales@create-golf.co.jp

URL <http://www.create-golf.co.jp/>