

飲食事業者必見

# 今日1日で理解ができる？ これからのWEB集客！

～SNSマーケティングとGoogleマイビジネス～

# 目次

---

## 第一章 SNSマーケティング 導入編

- SNSマーケティングとは
- SNSマーケティングのメリット
- 人気SNSの紹介
- ターゲットに合わせたSNSの選定

## 第二章 SNSマーケティング インスタグラム運用編

- SNS運用の3大ポイント
- インスタグラムが初心者におすすめな理由
- 具体的な集客方法
- おすすめ活用方法
- 注意事項

番外編

## 第三章 Googleマイビジネス

- Googleマイビジネスとは
- Googleマイビジネスのメリット
- MEO対策
- 投稿する時に意識すること
- ガイドラインについて

## SNSとGoogleマイビジネスのまとめ

## 会社概要

## 本資料の目的

---

# 飲食業を営む上で欠かせない**集客**

飲食事業者にとって、いかにお店を知ってもらうかは今も昔も変わらない課題のひとつでしょう。

従来のチラシやポスターなどの紙面広告、テレビCMなどの動画広告の一定の売上を持つ企業でしか広告を出せない時代が終わり、インターネットやSNS普及率の増加に伴い、**SNSでのマーケティング**が主流の時代となりました。

「簡単に始める事ができる」「コストがかからない」から多くの企業やお店が取り入れているSNSマーケティングですが、この機会に「ツール」や「販促方法」が最適かご確認ください。

本資料では、SNS / Googleマイビジネスを利用した販促と集客方法を解説します。

# 第一章 SNSマーケティング

## [導入編]

# SNSマーケティングとは

その名の通りSNSを活用してお店のマーケティング、つまり調査・宣伝をすることです。

お店の紹介・宣伝以外にも、好かれている年齢や性別、地域などを知ることも可能でSNSを通じて多くの人に販売促進をすることができるので、SNSが普及している今、有名企業から個人店まで様々なお店が公式アカウントを作ってSNSマーケティングを活用しています。

## SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）とは？

自分の仲間と情報や写真をシェアしたり、チャットをしたり、  
自分の関心のある分野の記事を引用して、同じ趣味の人を探したり・・・  
そのような”ソーシャル・ネットワーキング”をインターネットを介して  
オンライン上で可能にしてくれるサービス



# SNSマーケティングのメリット

## 誰にでも簡単にできる時代になりました

これまでマーケティングというと人を選ぶ専門分野でしたが、SNSの発達により素人でも販促力を持てるインフルエンサーと呼ばれる人員が出てくる時代になりました。

### 従来のマーケティング

- ・チラシや張り紙のみ
- ・労力やコストがかかる
- ・配れる範囲が限定的

時代の変化で  
様々なメリットが

### 新しいSNSマーケティング

- ・コストがかからない
- ・簡単に投稿できて手軽
- ・色々な人に拡散される

# 人気SNSの紹介



Facebook

- 登録名 : 実名のみ
- 年齢層 : 高め (30代後半~)
- 強み : 酒場・BarのPRに強い
- 弱み : 若者向けのPRに弱い



Instagram

- 登録名 : 匿名登録可
- 年齢層 : 10代~30代
- 強み : 若者向けのPRに強い
- 弱み : 利用者数が少ない



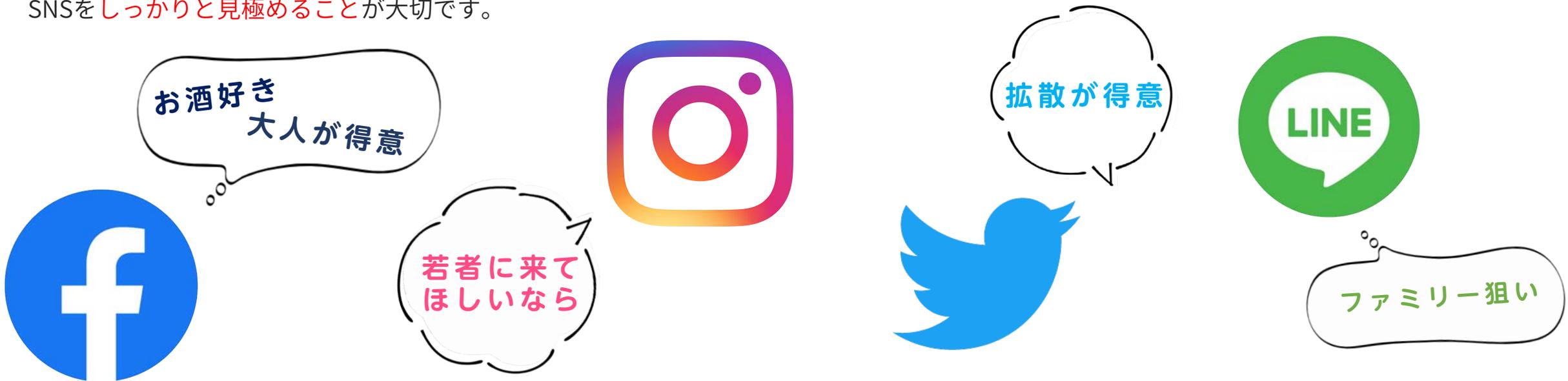
Twitter

- 登録名 : 匿名登録可
- 年齢層 : 様々な年齢層が利用
- 強み : 拡散力が高い
- 弱み : 長文告知ができない

## ターゲットに合わせたSNSの選定

紹介したSNSは、**無料でマーケティング**できることから多くの飲食店で利用されていますが、一度に使いなすことは至難の技です。

『無料で利用できるから全てをする』のではなく、ターゲットやファンになってほしいお客様像をしっかりとイメージして店舗に合うSNSを**しっかりと見極めること**が大切です。



次章（運用編）では、飲食店で人気のInstagramを例にあげて実際の運用方法をご紹介します。▶

# 第二章 SNSマーケティング

## [インスタグラム 運用編]

# SNS運用の3大ポイント

## Point.1

### 基本情報を大切に

お店の公式アカウントであるとなんかすぐわかるようにトップ画像は店のロゴにしましょう。店舗の雰囲気がわかるホーム画像を作成して、アカウントが埋もれないようにしましょう。お店の公式サイトや口コミがあれば、積極的に掲載しましょう。

## Point.2

### 毎日の積み重ねを

基本は毎日、たまには休んでいいので、継続的に画像と文字を一つでもいいのでセットで投稿しましょう。せっかくSNSアカウントを見つけてもらっても、更新していないと見た人は営業しているのか不安になってしまいます。

## Point.3

### 写真の力を最大限に

料理は写真にすることでより伝わりやすく、共感できるコンテンツとなります。文章だけでは伝えきれない、料理の盛り付け、ボリューム、シズル感などその料理が持つ一番の特長を写真の力で際立たせましょう

## Instagramが初心者におすすめな理由

---

### 投稿のハードルが**低い**！初心者でも**続けやすい**！

しっかりとした構成を作らなくても  
「画像」だけでも投稿できます。

匿名性が高く、良いものを素直に  
「いいね！」と言える環境です。

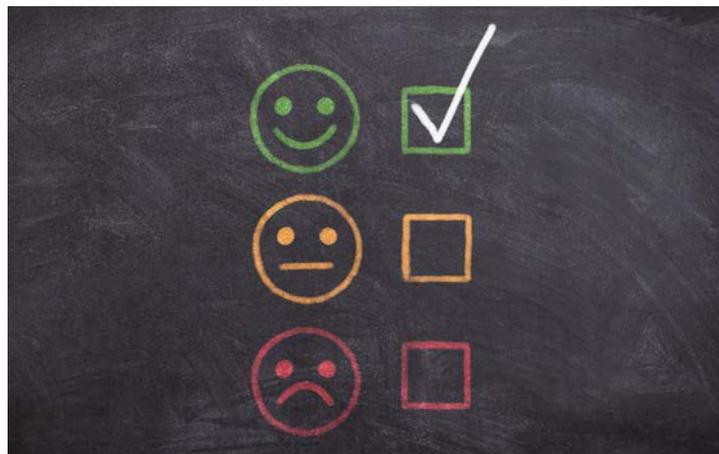
写真がよければ気軽にフォロー  
フォロワーが増えやすい環境です。

## 具体的な集客方法



### 美味しそうな料理写真で集客

**美味しそうな料理写真**は、文字の投稿より何倍もイメージを掻き立て、来店に繋がります。もちろん写真だけではなく、店舗だけの**ベネフィット**をしっかりと強調することが大切です。



### 口コミで集客

昨今、飲食店のみに関わらず何かを選択する際には必ず確認される**口コミ**。「☆が高い」または「良い口コミが多い」サイトがあったら、プロフィールなどに掲載して積極的にアプローチしましょう。



### 毎日の投稿で集客

SNSは「お店が生きていること」を伝える手段にもなっています。「本日のオススメは〇〇♪」という簡単な投稿でも問題ありません。**毎日投稿することを心掛けましょう。**

# おすすめ活用方法

## テイクアウトの宣伝

---

店内飲食以外を求めるお客様も呼び込めます。最近では新型コロナウイルスの影響もあり、テイクアウト販売を始める飲食店は増大しています。

## 割引クーポン

---

割引と書くと、いま食べなければ損という気持ちにさせることができるので客数増加が見込めます。投稿内容を気軽に変更できることもSNSならではの特徴です。

## 新型コロナウイルス対策アピール

---

店内の清掃、店内の消毒など新型コロナ対策をきちんとアピールをする飲食店も増えています。コロナ明けのためにお店を準備していることもしっかり告知しましょう。

## SNSの連携

---

SNSの運用に慣れて来たら、複数のSNSを紐づけて利用するのも効果的です。日頃は別のSNSを利用しているユーザーと接触回数を増やすチャンスです。

## 注意事項

---

# 心無い誹謗中傷にも、しっかりとした対応を。

SNSは数多くの人々に容易に宣伝でき、匿名性があることで行動が活発なサービスです。

その分、トラブルはつきもので、誹謗中傷は日常茶飯事で言い返すと拡散されて収集がつかないなんてことも・・・

「適当な1回のやりとり」「考えずにいった一言」がとても大きな問題になってしまうことがありますので、SNSを活用する際は、匿名の相手だとしても**言葉遣い、礼儀をしっかりと心掛けた投稿と対応をしましょう。**

また、悪い口コミはネガティブに捉えず、店舗改善のヒントとして前向きに捉え、より良いお店作りの糧にしましょう。

# 第三章 Googleマイビジネス

## [番外編]

# Googleマイビジネスとは

## 今や必須の集客ツール。 基本的な活用方法について。

Google検索画面に表示される店舗情報に文章や画像を追加できるという無料サービスです。店舗管理者がGoogle検索時に表示される店舗情報に営業時間や公式サイトへのリンク、メニューや店舗の画像を追加することで、市場にアピールし、集客効果を高めます。

SNS

×

Google  
マイビジネス

=

相乗効果で集客UP!



# Googleマイビジネスのメリット

---

## 膨大なGoogleユーザーへ、アプローチ

Googleで「新宿 イタリアン」と入力して検索すると、新宿駅周辺のイタリアンレストランの一覧が表示されます。気になった店舗名をタップすると、お店の特徴から評価・口コミ・店舗情報の確認もすぐに行え、さらにはGoogleマップとの連携でお店まで迷うことのない道順、到達までにかかる正確な時間をわかりやすく案内してくれます。

この便利さからGoogleには膨大な利用者がいて、その**大勢のGoogleユーザーにお店を知ってもらえる**ということが、Googleマイビジネスにおける最大のメリットとなっています。

# MEO対策

MEOとはMap Engine Optimization(地図検索エンジンの最適化)の略です。

以下の項目をしっかりと設定することで、Google検索結果に地図が表示された際に

「店舗が表示されやすくなり、来客数の増加が見込まれます。」

## MEO設定項目

- ユーザーが**検索するワード**を店舗の紹介文に加える（居酒屋・イタリアン・揚げ物）
- 店舗の基礎情報(電話番号・定休日・営業時間・WEBサイトURL)などを正確に入力する
- 店舗やメニューの画像を投稿する
- サービス内容や店内を紹介する**動画を投稿**する
- **サービス属性**（あったら嬉しい）の詳細を入力する（Wi-Fi・クレジットカード・座敷）



# 投稿する時に意識すること

## Point.1

### 7日間で新しい投稿を

Googleマイビジネスは投稿が7日間で消えてしまいます。週1回の定期的な投稿を心がけましょう。

また、Googleは「高品質」・「ファミリー向け」も考慮しますので、ユーザーへ敬意を持った投稿を心がけましょう。

## Point.2

### 説明文は適切な量を

投稿は簡潔で必要な情報がしっかりと含まれている必要があります。

また、見出しと広告文はユーザーに行動を促す内容であることをしっかりと意識し、Googleから最適な評価を獲得しましょう。

## Point.3

### 最適なボタン設定を

投稿する時に以下の6つから希望のボタンを選ぶことが可能です。

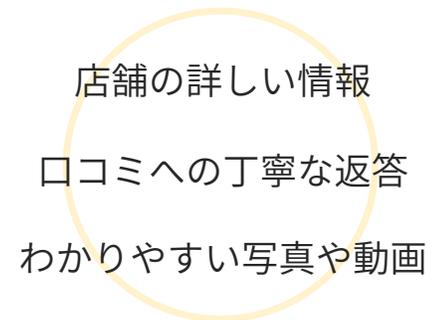
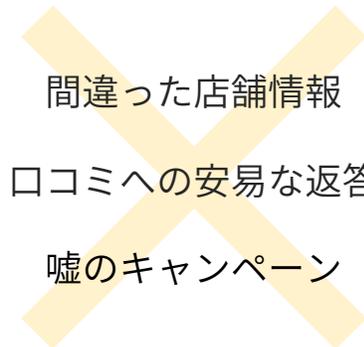
「予約・オンライン注文・購入・詳細・申し込み・クーポンを入手」  
ユーザーに起こしてほしい行動に合わせてボタンを選択することで、最適な反応を獲得できます。

# ガイドラインについて

---

## 最悪の場合は、強制的に利用停止も！

Googleマイビジネスでは厳格なガイドラインが定められており、抵触すると強制的にサービス利用停止などの処分があるので、しっかりと内容を把握し、規約に沿った運用を行うことが大切になります。



# SNSとGoogleマイビジネスのまとめ

## Point.1

### 投稿ルールを明確に

飲食店でSNS運用を行う場合は、出勤の兼ね合いから複数人で情報更新を行うことが基本になります。誰でも更新できるように投稿ルールを決めておくことが大切です。

投稿ルール例：投稿文字数・写真の撮り方、ですます表現、投稿頻度etc…

## Point.2

### 炎上対策は忘れずに

SNSを扱う上で炎上対策は切っても切り離せません。口コミでの炎上や誤投稿などが起きてしまった時のフォローを事前にしっかり決めておきましょう。

## Point.3

### 継続が何より重要

サービスを使い始めたばかりでは周囲からの認知度や評価が低く、効果が感じられない傾向があります。集客効果が出るまでには時間がかかるものなので、根気強く続けることが大切です。継続的な投稿と情報の更新を行きましょう。

# 会社概要（製品紹介）



## 完全フリーレイアウトメニューデザイン iPadセルフオーダーシステム



iPadならではの画像の鮮明さ、弊社セルフオーダーシステムの特徴である完全フリーレイアウトによりお好きなメニュー構成が実現でき、**購買意欲UP**につながります。

**動画やスクリーンセイバー**も流せますので、イベントの告知・姉妹店情報・美味しい食べ方の説明などお客様に知って頂きたい情報を配信できます。



「お客さまと安全につながる距離」と「みんなに安心」を  
タップ&オーダーとiPadセルフオーダー

## 会社概要（お問い合わせ先）

---

お問い合わせやご相談は以下までご連絡ください

### 株式会社イグレック

〒550-0013 大阪市西区新町1-10-24 四ツ橋YHビル4F

TEL:0570-011-909

iPadセルフオーダー  
公式ホームページ



<https://self.ipad-solution.com/>



<https://www.instagram.com/igrek.5/>



<https://www.facebook.com/ipadselforder/>

