

# “プランナーブログ”を活用した婚礼成約率を向上させるご提案

2009年 08月 提案者：株式会社BSA（プレア・メディアミックス）代表取締役 香川剛  
提案書総ページ数：  ページ（表紙含）



Copyright (c) PLEAmidiamix All Right Reserved. プレア・メディアミックスの許可なく本文書の一部あるいは全文のコピー並びに転用を禁じます。  
PLEAmidiamix official site <http://www.plea-mm.com>



# ブログ活用がなぜ婚礼成約に効くのか

■諸条件が満たされる必要は有るが、最終的には「この人をお願いしたい！」と思わせた式場が勝つ。

BtoB・BtoC取引に於いて契約数を伸ばす為に必要な構成要素には様々有りますが、まず契約の大前提として欠かせないのはプランナーの人間力(魅力・安心感・頼れる)です。ここが根底に、基礎としてしっかりと備わっていなければ、その上に何物をも積み上げること、まして契約などは考えられません。

■対象ユーザーの都合のいい時に、24時間365日プランナーの人間性を発信し続けることが出来る

ブログを書くという行為は、つまり御社プランナー様が『自分探しの旅に出掛けること』を意味します。つまり、自分の持つ強みとは何なのか、また逆に弱点は。自分はどうなりたいのか。等など。それを人生に於いて生きる人全員がテーマに掲げ、日々頑張っている姿を個人主観で記録として綴っていく場所、それがブログです。

■ブログとは、パーソナルブランディングツールの代名詞となるツール。

「この人に会ってみたい」、「また会いたい」と閲覧ユーザーの期待増幅に貢献するツールがブログです。では、どんな記事投稿が閲覧ユーザーの期待増幅に繋がるのか、例を挙げてみましょう。

- ・先輩夫婦が遊び来た、お礼状所感を投稿 ⇒ 婚礼後遊びに来るほど満足度が高かったのではないか(期待！)
  - ・ウェディング関連の研修会や購入した本の紹介投稿 ⇒ サービスの質が高そう、良いアイデアを持っているのでは(期待！)
  - ・日常や休日に体験したことに関する、自分の意見・感想を必ず書く⇒ プランナーの本質というか思考心理が垣間見れる(共感！)
  - ・お客様が抱えていた結婚式に関する悩み・問題を投稿しその解決策を投稿⇒ 問題解決力が有る人だな(頼れる！)
- などです。人は自分には無い、出来ないことをやり遂げ、あらゆることを体験している部分に魅力を感じます。

## ブログカ（りょく）の導き方とその効果

■事実を書く、自分の言葉で書く、仕事に通じる記事を投稿する。

「昨日はOFF。自宅でのんびり溜まっていた録画とDVDを3本見ました」

と、これで終わっては見る側の期待を裏切ってしまいます。ただの個人ブログですね。しかし、以下にこういう文章を足すとどうでしょう。

「借りたDVDは、『sex and the city 2』結婚前の4人組女性の日常を描いた映画で、1も見たのですが好きな映画です。旅行中に起こるハプニングや、サプライズが面白くて^^特に～。また、仕事柄、結婚前のカップル様や女性の気持ちや悩みなども参考にしています」と書き足すことで、ご自身のスキルアップも、しっかり考えている方なんだなと好感と期待が持てますよね。

このブログ投稿の積み重ねが、対象ユーザーの心の中であらゆる気持ち（信頼、安心（頼れる）、面白い人！など）が増幅されて行き、ブログが対象ユーザーとの出会いに於ける『切欠ツール』としてCP（コストパフォーマンス）を発揮します。

■ファーストコンタクト時の対象ユーザーとの距離が近くなる。

ブログを運営していない時のプランナーと対象ユーザーの距離が100有るとします。しかし、ブログを上記したルールに則り、投稿を続けるとこれが70とか50と非常に近い場所から話し合いをSTART出来ます。「ブログ見てます♪」なんて言われた日には、もっと書こうとテンションが上がりますよね。対象ユーザーはブログを通じてプランナー（指名した）を認知・経験しているので、親しみを持って接してきます。『ブログで紹介していたあの映画、私も見たんです♪で、凄くあなたの文章に共感出来ました』なんて話しかけられることも増えてくると思います。

■その他にも、予想だに得ない、良い波及効果に期待出来るのがブログです。

下手な広告を打つよりも、よっぽど効果が上がるのがブログです。

# だから、ブログは新しいYES。

このページは、株式会社BSA プレア・メディアミックスの公式ウェブサイトです。ナビゲーションメニューには「ホームページ」「お問い合わせ」「SEO対策」「成功事例」「お客様の声」「スタッフ紹介」「企業情報」があります。

左側のサイドメニューには「最新制作実績」「お取引中お客様のイベント・キャンペーン情報」「ホームページ制作StaffBlog」などの項目があります。

右側のメインコンテンツには「お取引中お客様のイベント・キャンペーン情報」の表が掲載されています。

開催日・期間	お客様名	イベント・キャンペーン情報
8月21日(土)	(株)角田建設さま	イベント満載!
8月10日~10日	(株)リオネスさま	「30+40代女性」
8月29日(日)	(社)天心堂さま	天心堂30周年
7月29日(木)	焼肉 亜季庵さま	湯布院朝粥
8月10日(金)	レイジーシデラ...	携帯会員様限定
7月~8月末日	(株)曾我精肉店さま	特選サマーギ

### ホームページ制作StaffBlog

- [2010.07.30] **メディア情報: oita web tvに出演しました。**
- [2010.05.19] **制作実績を追加しました。**
- [2010.03.08] **成功事例を更新しました!**
- [2010.08.24] **新しいルール**
- [2010.08.18] **素材がなければ...**
- [2010.08.12] **たまにはデザイナーとして**
- [2010.08.10] **写真で遊んでみた**
- [2010.09.09] **お気に入りあっけと**
- [2010.08.06] **城島高層パーク**
- [2010.08.03] **緊急事態**
- [2010.08.03] **狼に学ぶ読書**
- [2010.08.23] **社長ブログはコチラ**

### ホームページ制作 作成 管理による成功事例

株式会社マリアックス様【東京都 渋谷区】  
 文句なしの売上高UP “宣伝”の成功以上の意外な“結果”に

クボタ不動産様【会社様】【大分県 大分市】  
 賃貸物件4,000件以上!信頼と共に変わるサービスの向上を

### ピックアップ

ハリのあるお持ち帰り。 プラゼンタSHOP

プラゼンタ(健康・美容食品)通販・販売に特化したサイト、プラゼンタShopがOPEN!

携帯でたくさんの人に(LUCKY)をお届けするツール Mute がDebut!

モバイル配信 ツール Mute がDebut! 携帯電話を活用した販促ツールの決定版!

ホームページをつかった後の集客対策! 検索エンジンにガンガンヒットでガンガン集客。 プレアSEO対策チームが大分県最新サービススタート! 詳細はサービスサイトへ

### ホームページ制作スタッフのちょっとイタ話

今もまだおかげで忙しなくても多岐にわたりますが、楽しんでやらなければなりません。

写真で遊んでみた

今日ホームページ用に、スタッフの写真撮影を行いました。

お取引中お客様のイベント・キャンペーン情報

ホームページ制作 作成 管理による成功事例

株式会社マリアックス様【東京都 渋谷区】  
 文句なしの売上高UP “宣伝”の成功以上の意外な“結果”に

クボタ不動産様【会社様】【大分県 大分市】  
 賃貸物件4,000件以上!信頼と共に変わるサービスの向上を

### Progress2010 since 2006

最新の記事

2010年8月23日 「忘れない経営」と「新しいYES」

私も経営者になって19年。 2010年8月 3日 忘れない経営の最良の処方箋。 2010年8月 14日 迷わず進めよう。 2010年8月 14日 自律も自由、上司任せの自分を取り戻そう。 2010年8月 10日 大分県知事さんほんまに偉い。 2010年8月 10日 大分県知事さんほんまに偉い。 2010年7月 27日 a.Happy Happy Day!

Thank you, for your Access!!

Toyohi Kaena (18) ブログコメント SEOコンサルタント SEOコンサルタント SEO実践者 SEO実践者

1979年、大分県別府市生まれ。高校卒業後、建設(空理)株式会社に入社。CA(営業)からスタート。設備工事管理経験を経て大分県内の地産地消推進の推進などの経験を経て、現職。経営者としてのノウハウを現場から、現場の監督者、スタッフ、その後のイン

# 当社の状況

## ●TOPからの遷移先ページTOP25

開始位置

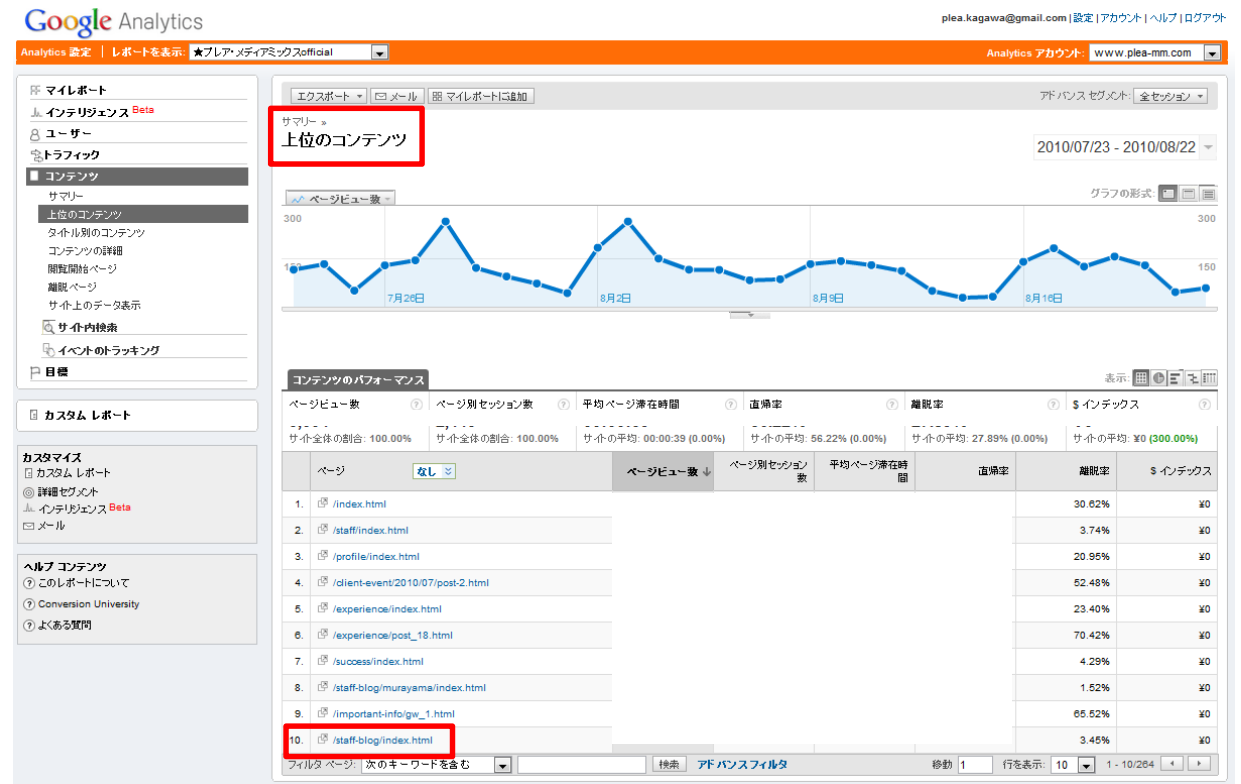
次にこれらのページを表示:

コンテンツ	セッション	セッション数の割合
/index.html	47	17.41%
/important-info/post_93.html	30	11.11%
/profile/index.html	24	8.89%
/staff/index.html	17	6.30%
/experience/index.html	17	6.30%
/experience/30.html	10	3.70%
<b>/staff-blog/murayama/post-202.html</b>	8	3.33%
<b>/staff-blog/murayama/post-194.html</b>	8	2.98%
/client-event/2010/08/1526.html	8	2.98%
/experience/post_40.html	6	2.22%
<b>/staff-blog/murayama/post-198.html</b>	8	2.22%
/info/gw_1.html	6	2.22%
/consult/inquiry.php	5	1.85%
/client-event/2010/07/post-2.html	5	1.85%
/important-info/post_35.html	4	1.48%
/success/index.html	4	1.48%
/client-event/index.html	4	1.48%
/info/post_94.html	4	1.48%
/client-event/2010/08/post-3.html	4	1.48%
<b>/staff-blog/murayama/post-193.html</b>	4	1.48%
<b>/staff-blog/shimizu/post-203.html</b>	4	1.48%
<b>/staff-blog/hirao/post-200.html</b>	4	1.48%
/client-event/2010/07/post.html	4	1.48%
<b>/staff-blog/murayama/post-192.html</b>	3	1.11%
/important-info/gw_1.html	3	1.11%

行を表示: 25 1 - 25/45

7項目がランクイン。

## ●人気コンテンツTOP10



10位にスタッフブログがランクイン。  
数あるコンテンツ群の中で、高い人気を誇るコーナーです！