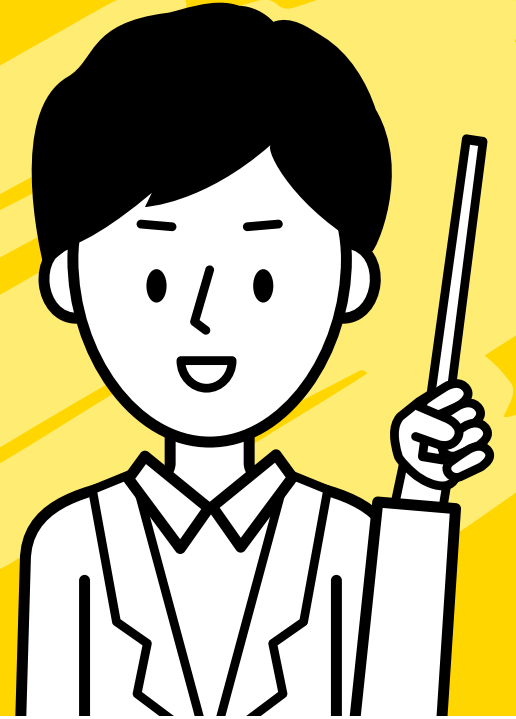


**これを知らないと
失敗率100%**

マーケティングと

広告の違いを理解しよう



開業前によくある勘違い

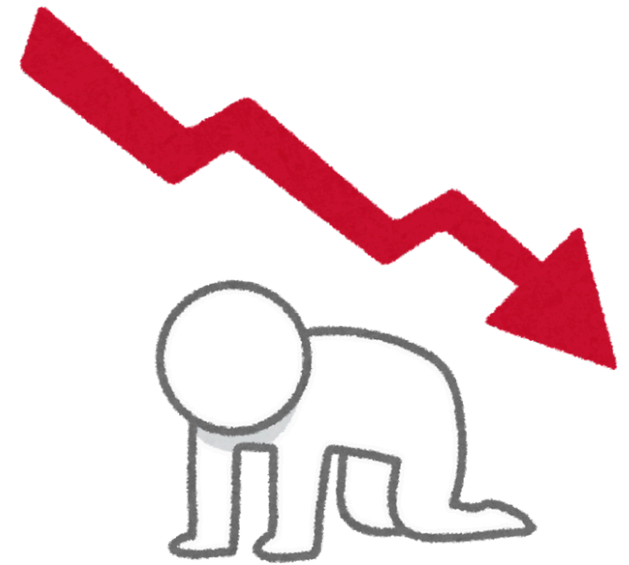


チラシでもやれば人はくる

広告すれば人はくる

という甘い認識

絶対人は来ないです



**現代では
広告において広告ほど
広告にならないものはないと
言われています**



**理解できなかった人が
多いのではないのでしょうか？**

そうなんだよね！

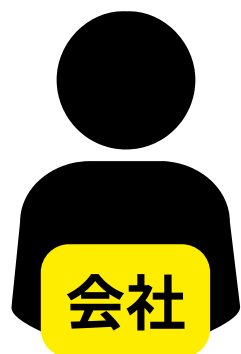
って思った人はセンスがあります！

まずは言葉の定義から

広告とは

商品・サービスを売り出す手段。

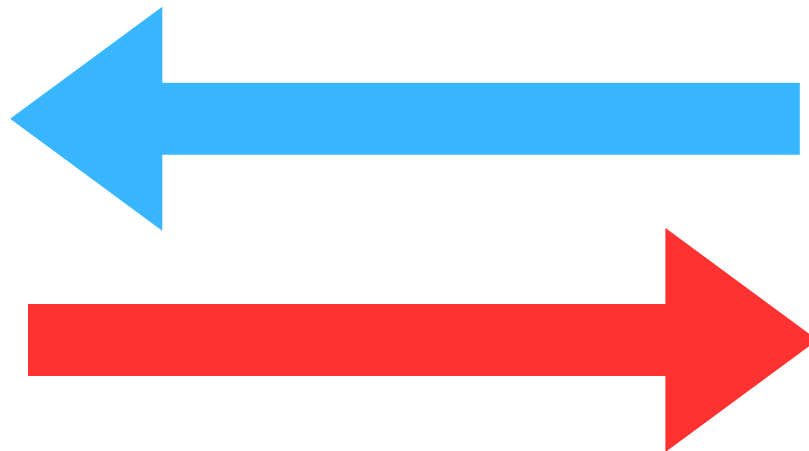
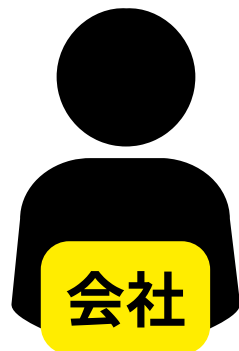
消費者へ価値を一方的に
アピールすることを目的とする。



マーケティングとは

顧客のニーズを把握し、ニーズが満たされるようにサービスを設計、伝えることで

利益が出る仕組みを作ること

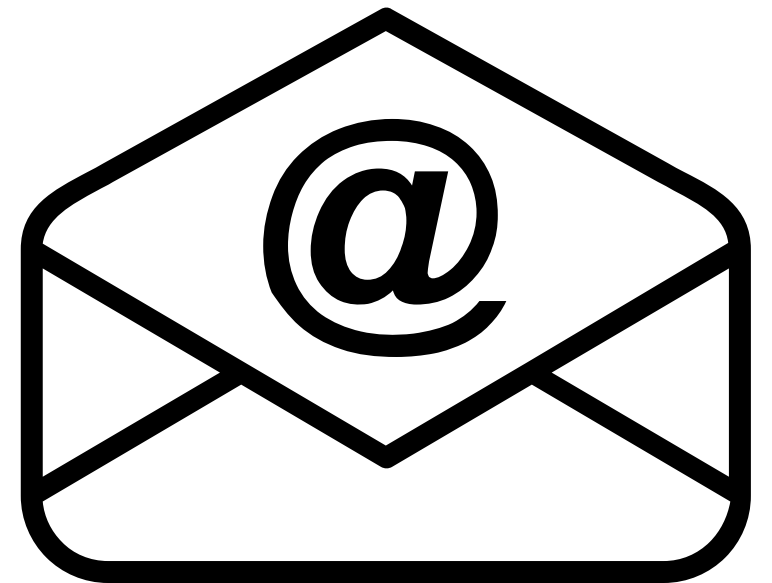
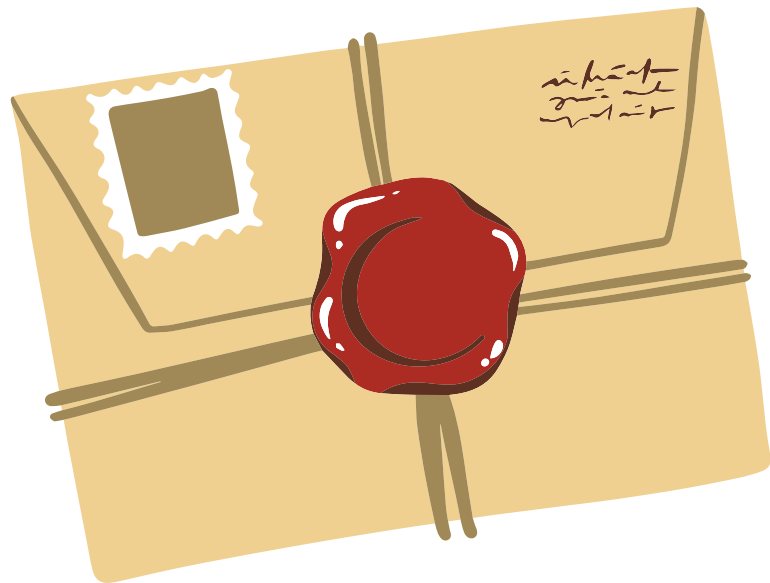


**マーケティングを成功させる
手段の1つが広告に過ぎない**

**マーケティングができていないと
広告をしても意味がない**

昔は意味がありました

ダイレクトメールなどの数打ちや当たる
戦法でも昔は反応がありました



**しかし現在、広告やスパムに対する
知識が一般の方が増えたこと**

**競合の質の高い広告を目にする
機会が増えたことで**

関係ない広告は無視するようになった

恋愛で例えてみましょう

現代において誰に対しても好きアピール
してても付き合えないということ

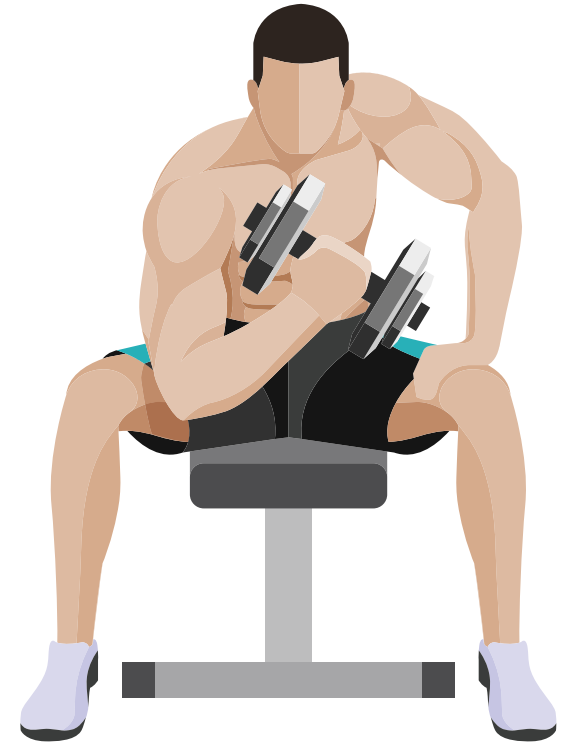


**最近の人たちは
好きな人にどうやって
アプローチしてるのでしょうか？**

①紹介してもらおう



②自分磨きをする



③好きな人の タイプに合わせる



**これがそのまま
集客にも当てはまる**

現代における 集客のアプローチ

①紹介してもらおう

➔プロモーション

権力や人気のある媒体

人に紹介してもらおう

インフルエンサー、雑誌など



②自分磨きをする

→ブランディング

自社あるいはサービスの
価値を高めて、特別なものと
認識してもらい集客に繋げる方法



③好きな人の
タイプに合わせる
➡ターゲティング

相手の悩み（ニーズ）

求めるもの（ウォンツ）を把握し

それに見合うサービス作り



現代における集客の王道

ブランディング
ターゲティング

**顧客がどんな悩み・希望を
抱えているのか把握し**

**それが解決できるサービスだと
いかに証明する要素を持っているか**

そしてこのような
誰に・何を・どのように
届けるのか考えるのが
マーケティングです

届ける手段が広告かもしれない

SNSかもしれない

講演会や挨拶回りかもしれない

**闇雲に広告をすると
お金だけなくなり
人が来ないということがあります**

**そうならないように広告する前に
マーケティングから
考えていきましょう**