

## 自社サイトを敏腕営業マンに

前回は、「SEOにおける被リンク（外部要因）」についてお話をいたしました。「ブログをコツコツ継続しましょう」というお話でしたがいかがだったでしょうか？前回から半年ほど経ちますので、その間ずっとブログを更新されていたらしゃれば、強烈なパワーを持った被リンク元サイトになっているはずですよ。

さて、今回はそのブログやツイッターなどを使って、小さな店や会社を「ブランディング」していくことを一緒に考えてみましょう。

ブランディングなんて言いますと、「プラダ？」「グッチ？」もしくは、「パナソニック？」「ソニー？」などという世界的なブランド企業のことを連想されるかもしれませんが、実は小さな会社でもブランディングは十分可能なのです。



ところで、貴社の商品やサービスは、この世の中の「すべての人」に買ってもらいたいものでしょうか？もちろん、1人でも多くの方に買ってもらいたいとお考えのことでしょう。しかし実際に商売をする上では、自社製品を取り扱ってくれる有力な問屋が重要であったり、飲食店であれば、全国ではなく「ある程度限られたエリア」の中で有名であればいいだけですよ？そう考えると、貴社もしくはあなたが有名にならなければいけない世界は、そんなに大きいものではなかったりするものです。ですから、「その世界で結構有名な人」を目指してブランディングすれば、案外簡単に一目置かれる存在になれるのです。

そこで重要な役割を果たしてくれるのが、ブログやツイッターなどの「ソーシャルメディア」です。このソーシャルメディアを活用してブランディングしていく一番のポイントはズバリ「楽しんでやること！」、これに尽きます。「なーんだそんなことか・・・」という声が聞こえてきそうですが、これはここ数年間ブログやツイッターに取り組んできた結果、やっとわかった真理なのです。

ブログにしてもツイッターにしても、楽しそうにやっている雰囲気は、見ている人に恐ろしいほど伝わります。逆に、つまらなそうにやっている、上司に命令されてシブシブ書いているようでは、いくら更新していても二度と見に来てはくれないでしょう。ですから、とにかく「自分自身が楽しんでできるスタイル、興味のあるテーマで更新を続けること」。これが唯一とっていいポイントになります。すると、面白いことがおきます。人が寄って来るのです。そしていい仲間が出来ます。不思議なことに、ワイワイ楽しそうにやっていると、ネット上で「目立つ」ようになり、自分では気づかないうちに遠くの知らない人に見られている状態になっていきます。ブログでコメントがもらえるようになるには少し時間がかかりますが、ツイッターでは本当に早くそういう関係が構築できます。早く反応の欲しい方は、ツイッターからはじめることをオススメします。

では、何をやり取りすればいいのか？これはフツの世間話、趣味の話でかまいません。逆に、無理に仕事の話を持ち出したりすると、「売込みだ！」と引かれてしまうだけです。ブログやツイッターで仲の良い「友達」をどんどん作る。これがソーシャルメディア時代におけるブランディングの第一歩なのです。「偉い人」「すごい人」に見られようとするのではなく、「フレンドリーな人」を目指す。第一段階としては、これでOKです。ぜひ取り組んでみてください。

次回は「ブログとツイッターでブランディング！（その2）」でまたお会いしましょう！