

ECショップ向け
自社サイト向け
占いコンテンツ活用方法
「集客拡大、会員獲得、リピーターの確保」
ウェブ&モバイル企画書

メディア・コンテンツ・プラン株式会社

2006年8月

コンテンツ一覧

- 1, はじめに・・・
- 2, 「占いを始める・・・基礎知識」
- 3, 「占いの基本は【毎日変わる未来情報】」である！
- 4, 「占いコンテンツの活用方法」基本設定
- 5, 「本格占いサイトの構築」
- 6, 「占いにも季節がある！」
- 7, 「重要！メルマガとの連動」
- 8, 「重要！占いメルマガを発行！」
- 9, 「重要！懸賞と連動させる！」
- 10, 「重要！懸賞連動の特別企画」
- 11, 「重要！ポイント交換連動の特別企画」
- 12, 「重要！ウェブとモバイルの連動」

はじめに・・・

ECショップサイトを運営していて・・・
「もっとお客様を会員として獲得したい！」
「リピーターになって欲しい！」
「遊びでもいいから、もっとサイトに来て欲しい！」
「メルマガをもっと読んでくれないかな・・・開封率さえ上がれば・・・」
「広告宣伝費は掛かるけれど、なんとなく効果が良く見えない」
「商品の宣伝だけでは、限界がある」

そして・・・「占いでもやってみたら、どうなんだろう？」

そう思い、そう考えたあなた・・・占いコンテンツを商品のおまけにサイトに置くだけでは、お客様にはあなたのショップの、そして会社の意識は、ちゃんと伝わりません。逆に、中途半端に占いコンテンツを提供をしてしまうと、お客様は二度と来店してくれません。では？どうすればよいのでしょうか。

商品サイトに「本格占いサイトを作ってみませんか！」

そう、ご提案いたします！まずは、あなたの意識を変えなければ、どんなに考えた良い企画も全て失敗するのです。かけたコストを無駄にしないこと、そして最大限有効に、収益を上げることを目指しましょう。

お客様は、本当にまじめに「占い」を毎日利用するのです。そのことを認識しなくてははいけません。まじめに利用するからこそ、365日毎日サイトにリピートする動機につながることを理解しましょう。

2、「占いを始める…基礎知識」

占いを始める…ちょっと、その前に考えてみてください。大手のポータルサイト、ISPサイトには、始めるときから、そう開設の一番初めから「占い」サイトは有ったの？…いいえ！有りませんでした。そう、まったく占いのサイト存在すらしなかったんです。

「どの大手ポータルサイトも、最初占いコンテンツはなかったのです！」…これっ、本当の話です！

なぜ？大手ポータルサイト、ISP各社は「占いコンテンツ」を採用し、専門サイトとして構築しているのでしょうか？それ…はっ…

「占いは…サイトへの集客力！会員獲得率に優れ、リピートの確保に役立つ！」…その能力を知っていたからなのです。

今は昔…そう、アメリカから日本にインターネットという言葉が出現し始め、更に数年後のこと、あるUSのポータルサイトの要望で「占い」のコンテンツ制作を、弊社が受託したことから歴史は始まりました。その時の担当者、アメリカ国籍の中国人の言葉とは？

「占いは、USでキラーコンテンツとなっています！ぜひ、USで提供しているレベルと同等の占いを制作して欲しい！」…占いは「キラーコンテンツ」である！

「日本でも占いはキラーコンテンツになりました！」

3、「占いの基本は【毎日変わる未来情報】」である！

占いコンテンツの始めの基本は、毎日変わる未来情報「今日の運勢」です。毎日変わる情報であるからこそ、お客様は、毎日サイトに来るのです。

「占いの基本は【今日の運勢】が最重要コンテンツ」と認識しましょう。

【今日の運勢】とは…365日提供される、お客様個人の未来を知らせる、情報コンテンツなのです。では、お客様は何を知りたいのでしょうか？なぜ？毎日、占いサイトへ訪れるのでしょうか？その答えは…

「お客様は、自分自身の未来情報である【今日の運勢】の毎日の変化を知りたいのです！」

そして「お客様は、自分に対する情報を得ること…そう、自分のことが気になり、自分のことが一番知りたいのです！」

自分に対する情報コンテンツは、世の中に氾濫する多くのコンテンツの中で、テストと占いしかないのです。自分のことを知る！そして、もう1つ重要なことがあります。それは…

「占いは、自分のことだけではなく、相手のことを知る事ができるコンテンツなのです！」

4、「占いコンテンツの活用方法」基本設定

占いサイトを作成しましょう

基本となる「今日の運勢」のサイトを制作する事から始まります。12星座のイラスト又はアイコンを12個並べたデザインページを作り、12星座ごとの占い結果を表示する12星座占い結果ページを作りましょう。

サンプルページ <http://www.conte.tv/demo/>

運営サイトのトップページに、占いサイトへの入り口であるバナーを設定します。注意しなくてはならないのは、多くの商品バナーに隠れてしまわない事です。そして、本格的な占いサイトを運営している事を分かりやすく表示しましょう。

「基本設定をただけでは、効果はありません」

5、「本格占いサイトの構築」

占いは「今日の運勢」が一番重要なコンテンツですが、占いは1つでは有りません。自分の相手の運勢を知る一人称の占いだけでなく、自分と相手の運勢を知る事のできる二人称の「相性診断」を可能にした、占いコンテンツが有ります。

「占いは「今日の運勢」だけではなく「相性診断」を含め、多くの占いが存在する！」

「恋愛相性」に代表される、相性診断なども、いろいろとあります。占いも占星術だけでは有りません。「姓名判断」「四柱推命」「タロット占い」なども、重要な占いコンテンツです。

「いろいろな占いコンテンツの集合体をサイトとして構成する事で、本格占いサイトが完成します！」

6、「占いにも季節がある！」

占いにも季節があることを認識してください。年間を通して、各行事があるように、占いにも「イベント占い」というコンテンツがあります。基本的な内容は、恋愛に関するものに人気があります。「イベント占い」を使うと…

「イベント占いは、季節感を出す事ができ、普段とはまったく違うお客様の集客が可能となり、アクセスが大きくUPします！」

例として… 7月【真夏の恋のゆくえ】
8月【旅行運と恋愛運】
9月【夏の恋の成功と失敗】
10月【秋の出会いと恋愛運】
11月【冬に訪れる恋のゆくえ】
12月【クリスマスの大恋愛】
【2007年の総合運勢】……など

7、「重要！メルマガとの連動」

現在のメルマガ会員に対して、占いコンテンツサイトの開設を正式に、メルマガで案内をしましょう。

そして、なぜ占いコンテンツを扱うのかを明確にしましょう。

また、既存のメルマガに、毎日の運勢が掲載される事を伝えましょう。

毎月、新しい占いが増える事を伝え、その都度、メルマガで案内をして、運営サイトのトップページから、占いサイトへ誘導しましょう。

その結果…

「メルマガの開封率が、格段にUPし、サイトへの来客が確実に増えます！」

8、「重要！占いメルマガを発行！」

「占いメルマガ」の発行をしましょう。

占いサイトで「占いメルマガ」の会員を募集しましょう。

365日発行することで、確実に店舗の会員として定着します。

12星座に分類をして、会員登録をしてもらう事で、毎日その人の星座の運勢を届ける事で、自分だけのメルマガが届く、届いた事となり、開封率がUPします。

「毎日届く、自分自身の未来情報のメルマガは、削除しにくく、つい開封してしまいます。そして、サイトへリピートする確立が増えます！」

さらに、ラッキーカラー、ラッキーナンバー、ラッキーアイテム、ラッキーフードなどの診断結果に商品のキーワードを連動すれば、サイトへ自然と誘導できます。

占いメルマガでの告知は控えめに、重要なお知らせにするなどのテクニックも必要と考えます。

9、「重要！懸賞と連動させる！」

懸賞企画に無駄なコストをかけすぎではありませんか。

当選者以外にメリットを感じない懸賞で、顧客はメリットを感じるのでしょうか？

懸賞の連合企画になると、一度に何十社からもメールマガ来ることを当選しなかった人は、どう考えますか？

「もしも・・・懸賞のはずれの人全員に・・・「占いが当たりました！」そして、占いを利用できたら・・・顧客満足度は、格段に違ってきます！」

10、「重要！懸賞連動の特別企画」

ここでご提案をする企画内容は、特別な占いサイトを用意する必要がありますので、すぐに運営を開始できない事をご理解ください。
懸賞広告費としての収益が発生しますので、特別契約による収益のしべニューシェアの対象となります。

懸賞のはずれの人全員に「**占いが500円分利用できる権利が
当選しました！**」

そのサイトには、500円相当の占いが、20番組あるとします。使えるのは1回だけです。

1回利用すると顧客は満足します。でも、19番組の利用はできません。

すぐに、次の懸賞企画をして「**占いが500円分利用できる権利
が当選しました！**」

また、占いができるのです。それでも、1回だけですから、18番組が残ります。
そして、お客様は、顧客となり、リピーターとなるのです。

「**占いには、価格があり、価値があることを理解しましょ
う！そして、デジタルデータであることで、流通経費が一
切掛からな事を理解しましょう**」

11、「重要！ポイント交換連動の特別企画」

ここでご提案をする企画内容は、特別な占いサイトを用意する必要がありますので、すぐに運営を開始できない事をご理解ください。

ポイント交換による換金としての収益が発生しますので、特別契約による収益のレベニューシェアの対象となります。

「ポイントサービスを始めたけれど、小さなポイントの保有者が多く消費されないために、滞留金額が増えすぎて悩んでいる」

「効率よく、ポイントを使わせる事はできないのか」

もし、ポイント交換商品の1アイテムとして「占い500円分が、250ポイントで利用できるす！」

上記は例の1つですが、割引は特別な事例としても、ポイントを消費させることに利用が可能と考えられます。

「占いには、価格があり、価値があることを理解しましょう！そして、デジタルデータであることで、流通経費が一切掛からな事を理解しましょう」

占いコンテンツの利用により、ポイントが消化されると同時に、売り上げ収益が発生します。

収益に対するレベニューシェアをする事で、新たな利益がもたらされる事になります。

「ポイントは、お金であることを認識しましょう！」

12、「重要！ウェブとモバイルの連動」

ウェブサイトでできること、モバイルサイトで可能なこと、それぞれのメディアの特性を生かすことで、占いコンテンツは生きてゆきます。

モバイルでできないことも、ウェブサイトと連動する事で、可能な企画もあります。

「ウェブサイトとモバイルサイトを連動して、同時企画を進行される事で、集客拡大、会員獲得、リピーターの確保が実現します！」