

# ウィークリーニュースレター34号 2025

## <SNSのネタについて>

日々皆さんSNSの更新をしていると思います。Instagramを更新する人はお店の写真。商品の写真。焼いている人の写真や動画。キッチンカーの人は今日の出店場所。月間スケジュールの告知。ショート動画も流行っているので編集している人もいないのでしょうか？X(旧Twitter)を利用している人は短い文章や自分の意見をツイートしてファン獲得に取り組む人も多いです。

私も沢山のアカウントのフォローをしています。自分でも発信しますがフォロワーが増えません・・・そんなネタ探しの参考になりそうな事を今回はご紹介します。

## <お金を払って働く人たち>

労働力や時間を会社に提供してお給料をもらう。当たり前の話ですよね。その逆のお話です。お金を払ってでも働きたい！そんな人達がいるのをご存知ですか？ある大きな書店のお話です。新規出店が決まりました。オープンするまでに準備があります。この作業をするアルバイトを募るのですがやり方が面白い。有料で手伝ってもらう手法でした。つまりアルバイトを集めるのではなくその書店や本が好きなコアなファンを集めるのです。

実際の作業中、自分が面白いと思った作業中にスマホで写真撮影。それをSNSに拡散。するとその投稿が店の開店の広告になる。しかも人件費と広告費は0円。開店の準備をするのに固定費が下がるという奇妙な事が起きています。有志で集まった人は根っからの本好きです。当然開店すればその人達はその本屋さんへ通います。このループが非常に面白いと感じました。

## <純度の高いコアなファンを作るには？>

お店の裏側を知るといのはコアなファンを創造するツールなのかなと感じるエピソードです。たい焼やたこ焼を焼いている写真や動画よりも仕込みの時の動画を乗せてみるとういのも面白いかもしれません。「生地を作る動画なんて面白い？興味持つか？」と感じますよね？普段見せないシーンを開示するのは絶対に効果的です。大量の卵を割って水をいれる。そして粉を入れたあとミキサーでガッツと回す動画。店頭に並べて販売するわらび餅をカットしてパック詰めしている動画。休憩中にスタッフがランチをしている写真。普段見せないお店の一面を見た時、お客様は共感してくれます。このお店に行きたい！というコアなファンを創出してくれるはずですよ。

10年以上前Twitterでフォロワーを一気に5000人以上増やしたお客様がいました。その人がフォロワーを増やすコツを教えてくださいました。それは「9割はプライベートやどうでもいい事を呟く。知ってほしい告知は1割。くらの割合で発信することを意識しています。すると自分の生活に共感する人がフォロワーさんに変化していく」ということでした。お客様とお店の距離感を詰めるツールとしてTwitterを活用していました。普段のSNSの投稿内容を少しだけ視点や角度を変えてみてはいかがでしょうか？他のお店にないSNSになると思います。

## <9月の当選番号確定！！当選番号が5個です！>

2022年3月からスタートした納品書番号のおみくじです！今一度、ルールのご説明。納品書の番号が抽選対象の数字です。下の番号と一致した場合、納品書の金額から10%オフします。自動的にオフはしません。お客様から「当選しました！」とメールか電話、LINEでご連絡をいただくと確定です。申告の締切は翌月の1日が締め切りです。「699」「753」「791」「826」「853」最後のチェックを忘れずに！！

