

平素より大変お世話になっております。今月もニュースレターをお送りさせていただきます。

マーケティングトレンド

MEO（マップエンジン最適化）とは

今月はMEO(Map Engine Optimization)についてご紹介したいと思います。別名「ローカルSEO」とも呼ばれ、Googleマップ上での検索において、検索順位を上げて、いかにユーザーの目に触れるポジションを確保するかという地域ビジネスにおいては重要なWeb上の施策となります。

● グーグルの動向

スマートフォンの普及を背景に、グーグルはお店の情報など商業的な地域情報の集約に注力してきました。2014年には店舗情報を無料でGoogle検索に登録できる「Googleマイビジネス」を開始し、事業者が写真や各種情報を手軽に公開できる仕組みを整えてきました。

現在では、Google検索でマップが最上部に表示されるほど重要なものとなっています。

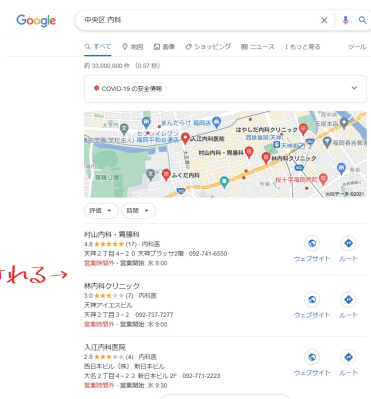
GoogleのCM

「シャバシャバなカレーが食べたい」

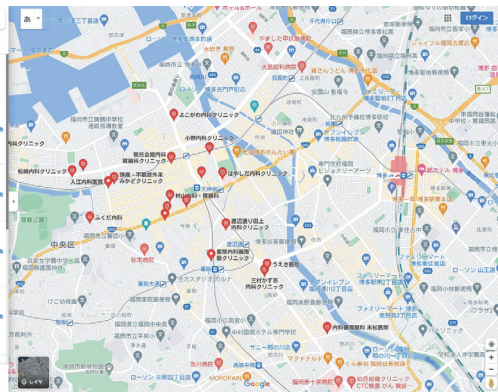


Google検索がどのように使われているかが分かります。紹介されています。

Google 検索には
上位3医院が表示される→



マップ上には
20医院ずつ→



「中央区 内科」での検索結果（検索場所は福岡市中央区）

● 順位を上げるカギはGoogleマイビジネス

では、Googleマップ上の順位はどのように決まっているのでしょうか？

Googleは順位決定のアルゴリズムは明らかにしていませんが、「自然検索の順位+Googleマイビジネスの情報+位置情報」の3つが大きく関わっていると考えられます。特に2番目の「Googleマイビジネスの情報」を充実させることは必須の要件となります。

Googleマイビジネスでは主に以下の点を意識することが大切です。

- ・最新のお知らせを発信する
- ・写真や医院の情報を充実させる
- ・口コミの数を増やし質を高める
- ・口コミや質問に返信する
- ・医院名は正しい医院名を入力する（「福岡市の美容皮膚科は●●クリニック」など地域名や診療科目を入れないこと）

● お客様へ

当社でWebサイトを作成させて頂いたお客様のGoogleマイビジネスは当社で管理させて頂いております。（一部お客様を除く）患者様にお知らせしたい情報や掲載したい内容がありましたら随時更新しますので、当社までご連絡ください。

マーケティング用語解説

知っておいて損はない！

カルトブランディング

ブランディングの手法の一つに「カルトブランディング」というものがあります。「カルト」という言葉は漠然とネガティブなイメージを持たれる方もいらっしゃると思いますが、カルトは「耕すこと」や「世話」を意味するラテン語に由来し、カルチャー（文化）と同じ語源とされています。

カルトブランディングは、「企業、人間、場所、組織を、実際に「好きなブランドのためなら身をささげる信者（顧客）」の集合体に変えるプロセス」^{※1}と定義されています。この信者（顧客）はブランドに熱狂し自ら伝道師としても活動し、新たな顧客を連れてきてくれる存在になります。莫大な費用を投じて大多数の人に広告を出すマーケティング手法が消費者に見透かされてきた昨今において、顧客を増やすための有効な手法と考えられています。

カルトブランディング成功例

どのブランドにも熱狂的な信者が存在する。

バービー



ジムニー



アップル



スノーピーク



ハーレーダビッドソン



● カルトブランディングを実践する方法

カルトブランディングを成功させるキーワードとして、「カルトブランディング 顧客を熱狂させる技法」という著書では以下が紹介されています。^{※2}

イデオロギーを表明する / 違いを作り異端児になる / 共通の敵をつくる / リーダーシップで率いる / 象徴になる / 愛を持って接する / コミュニティを持つ / 緊張感を与える / 聖地がある / 常識を覆す / ストーリーを語る / ライフスタイルを提案する / 体験を売る / 文化を創り守る / 大切なものは不変にする / 顧客と共創する

クリニックで実践する場合、不向きな項目もありますが、いくつかは実践可能であると考えます。例えば1番目の「イデオロギーを表明する」。これはクリニックの医療理念やミッション、ビジョンを作成し伝えることで実現できます。スタッフ向けにクレド（信条や行動指針）を作成しているクリニックもあります。

また、11番目の「ストーリーを語る」も実施可能です。開業にまつわるエピソードやクリニックの転換期や危機、患者さんとの交流の話など、クリニックのこれまでの軌跡が分かると患者さんやスタッフにクリニックへの愛着が生まれます。

簡単にご紹介してきましたが、もし上記を実施されたいとお感じになられましたらぜひお声がけください。一緒に考え取り組んでいきたいと思います。

※1 出典：「カルトになれ！顧客を信者にする7つのルール」（マシュー・W・ラガス、ポリバー・J・ブエノ著、フォレスト出版）

※2 出典：「カルトブランディング 顧客を熱狂させる技法」（田中森士著、祥伝社新書）



株式会社ディーエーエム

〒810-0024 福岡県福岡市中央区桜坂 1丁目14-18 ESハウス 3

TEL: 092-600-1121 Mail: info@dam.co.jp HP: https://www.dam.co.jp

代表取締役
齋藤 亮紀

