



インターネットの世界にはもう一つ、
「フリーミアム」という重要な戦略があります。



わぁ・・・また横文字が・・・。



いきなり商品を買ってもらおうとするのではなく、
まずは無料で有益な情報やサービスを提供することで
ファンになってもらい、そのファンとの関係性を円滑にした上で
初めて商品を購入してもらうのです。



フリーミアムねえ・・・。



例えば、Googleの検索がすべて無料だったり、
LINEの活用がすべて無料だったりするのは、
みんなフリーミアム戦略に則っているのです。



でも、僕にはLINEみたいな仕組みを作ることはできないし、
そんな予算もありませんよ！



まあまあ、そんなに焦らないでください。



こっちは切羽詰まってるんですから！



簡単です。
有益な情報をブログ形式で、
毎日少しずつ提供していくことから始めるのです。



ブログで？



そうです。
靴全般であれば相当な知識が必要ですが、ワークブーツだけに特化
すれば比較的簡単に深い情報を配信することもできるはずです。



確かに。
ワークブーツのことだけならできるかも。



この絞り込みを「**キュレート戦略**」と言います。



キュ、キュレー??



キュレート戦略。
中小企業のネット正攻法は、
何かにテーマを絞り込んだ情報を無料で配信することです。



へえー。
さっそく今日からワークブーツに絞り込んで、
ネット通販サイトで徹底的に情報配信をしてみます！



あなたは納得するとすぐに行動できますね。
よい感じですよ。



折角なので教えて下さい。
インターネットで商品を販売する際に、他に重要なことはありませんか？



インターネットでの販売には弊害もあります。
買い手側がすぐに価格比較が行えるということです。