**営業ミーティング議事録**

**1. 基本情報**

* **ミーティング名称**: 顧客獲得戦略会議
* **日時**: 2024年1月XX日 10:00 - 11:30
* **場所**: オンライン（Zoom）
* **出席者**:
  + 山田一郎（営業部長）
  + 佐藤恵（営業担当）
  + 田中大輔（営業担当）
  + 山本健（マーケティング担当）
  + 中村真理（営業サポート）
* **欠席者**: なし
* **議事録作成者**: 中村真理

**2. アジェンダ**

1. 顧客獲得戦略の概要説明
2. 市場動向および競合分析
3. 顧客獲得施策の具体化
4. アクションプランの策定

**3. 議題ごとの記録**

**3.1 顧客獲得戦略の概要**

* **議論内容:**
  + 今後の顧客獲得戦略の全体像を共有。
  + 市場動向や競合分析を踏まえた戦略の必要性を確認。
* **意見:**
  + **佐藤:** 市場のオンライン化が進んでおり、SNSマーケティングの強化が必要。
  + **田中:** 過去の成功事例や競合の動向を分析することが効果的。
* **結論:**
  + SNSキャンペーンとインフルエンサー施策を中心に顧客獲得を進める。

**3.2 市場動向および競合分析**

* **議論内容:**
  + オンラインマーケティングの台頭、特にSNSの重要性増加。
  + 競合他社がインフルエンサーとの連携を強化している現状。
* **意見:**
  + **佐藤:** 旅行やライフスタイル系インフルエンサーとの連携が有効。
  + **田中:** 実際のサービス体験を共有することで信頼性が向上。
* **結論:**
  + ターゲット層に影響力のあるインフルエンサーの選定と連携を進める。

**3.3 顧客獲得施策の具体化**

* **議論内容:**
  + インフルエンサーとのコラボによるSNSキャンペーン実施。
  + 視覚的なコンテンツ（写真・動画）の重要性。
* **意見:**
  + **佐藤:** 実際の体験談を元にしたリアルなコンテンツが効果的。
  + **田中:** インフルエンサーのフォロワー層に合わせたコンテンツ作成が必要。
* **結論:**
  + インフルエンサーリストの作成とコンテンツプランの具体化を進める。

**3.4 アクションプランの策定**

* **議論内容:**
  + 各自がインフルエンサー候補を調査し、次回ミーティングで共有。
  + 過去のキャンペーン事例を参考に、効果的なアプローチ方法を検討。
* **意見:**
  + **山本:** 情報共有を定期的に行い、戦略を強化する必要がある。
  + **中村:** インフルエンサー選定においてターゲット層との関連性を重視。
* **結論:**
  + インフルエンサーリストの作成と次回ミーティングでの具体策検討を進める。

**4. 決定事項（強調）**

* **SNSキャンペーンの実施とインフルエンサー活用**
* **視覚的コンテンツの強化（写真・動画）**
* **インフルエンサーリスト作成と選定基準の明確化**

**5. アクションアイテム**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **タスク内容** | **担当者** | **期限** |
| インフルエンサーリストの作成 | 田中大輔 | 2024/2/05 |
| SNSキャンペーンのコンテンツプラン立案 | 佐藤恵 | 2024/2/10 |
| 過去の成功事例の分析と共有 | 山本健 | 2024/2/15 |
| 情報共有ミーティングの準備 | 中村真理 | 2024/2/20 |

**6. 次回ミーティング**

* **日程:** 2024年2月XX日（同時間帯）
* **目的:** インフルエンサーリスト共有および具体的な施策検討