

1. Loops4u コンサルティング・フレームワーク ～ 「アイデア」を「成功するプログラム」に育てる12のチェックリスト

7. **何をモニタリングするか？**（生活者の声の傾聴）
- 広報上の危機監視 （キーワードを記入）
 - 自社, 他社, 業界ウォッチ（キーワードを記入）
 - インフルエンサー発見 （キーワードを記入）
 - 商品開発改善アイデア（キーワードを記入）
 - その他 （キーワードを記入）
 - 利用ツール・サービス （ツールを記入）
8. **どのように集客するか？**（フォロワー／集客手段）
- ロイヤルカスタマー :直接コンタクト
 - 既存顧客 :メールリスト
 - 既存見込客 :メールリスト
 - 潜在見込客 リアル接点 :店舗・パンフ・名刺などあらゆる接点で告知
:コンテスト, キャンペーン, イベントを実施
企画案（）
 - 潜在見込客 ネット接点 :ホームページ, コマース, 署名などあらゆる接点で告知
:ツイート検索で能動的にアプローチ
検索語（）
:コンテスト, キャンペーン, イベントを実施
企画案（）
:ソーシャルネットワークを利用(ブログ, SNS等)
企画案（）
 - 会社関係者 :社員, 社員家族, 取引先等に告知
 - 一般利用者 ;広報, ニュースリリース, 広告宣伝
媒体案（）
 - その他 企画1（）
 - その他 企画2（）
 - その他 企画3（）

1. Looops4u コンサルティング・フレームワーク ～ 「アイデア」を「成功するプログラム」に育てる12のチェックリスト

9. **対話ポリシーをどうするか？**（生活者との対話）
- 顧客対話担当者（ ）
 - 対話方針（ 問い合わせ、自社コメントに対応するか等 ）
 - 対話キャラクター（ 人間的、軟式、キャラを前面に等 ）
 - 社内検閲有無と方法（ ）
10. **効果測定をどうするか？**（効果評価指標とツール）
- 対話ブランディング（ 効果測定指標を参照 ）
 - 販売プロモーション（ ）
 - 顧客サポート（ ）
 - 社内外コラボレーション（ ）
 - その他（ ）
11. **トラブル発生防止をどうするか？**（リスク管理）
- 対話担当者の経験度（ 経験/実績を記入 ）
 - トラブル発見の手段（ 有無。有る場合は体制や手続きを記載 ）
 - チーム運用ガイドライン（ 有無。有る場合は内容を記載 ）
 - 社員活用ガイドライン（ 有無。有る場合は内容を記載 ）
 - Communicationガイドライン（ 有無。有る場合は内容を記載 ）
 - その他規約の見直し（ 有無。有る場合は内容を記載 ）
 - 運用教育制度（ 制度の有無。有る場合は内容を記載 ）
 - 運用状況の確認方法（ 運用確認の有無。有る場合は内容を記載 ）
12. **炎上等発生時にどうするか？**（緊急危機体制）
- 緊急時の行動基準（ 基準の有無。有る場合は内容を記載 ）
 - 緊急時の相談先（ 基準の有無。有る場合は内容を記載 ）
 - 緊急時の対応権限（ 運用チーム権限設定の有無、内容 ）
 - 権限を越えた問題解決（ 方法の有無。有る場合は内容を記載 ）