【オンラインサロン運営の調査で判明】女性がオンラインサロンに求めるものとは？オンラインサロン専門企業が調査

オンラインサロンを運営する際の参考資料データにして頂くため、ビルドサロンが独自にオンラインサロンに対する女性の意識調査を実施しました。

■調査概要
調査日時：2021年2月
調査人数：無作為に抽出した女性100名（20～60代）
調査項目：「入会の決め手」「支払える月額」「顔出しに対する抵抗の有無」「サロン運営のは何が大変そうか」
株式会社ビルドサロンは「サロン運営に興味がある女性は多い」という実態をもとに、女性が実際にオンラインサロンに対してどのようなイメージを持っているのかを調査しました。

■【複数回答可】オンラインサロン入会の決め手は？
オンラインサロン入会の決め手は？オンラインサロン入会の決め手は？

7割以上の人が「オンラインサロンの提供コンテンツ」が重要だと回答しています。
やはりお金を支払う以上、それに見合った内容・サービスであるかが決め手として大きいようです。

・コンテンツ内容 76%
・かかる料金 58%
・運営者 42%
・その他 3%

『コンテンツ内容』
・自分にメリットがあるものが得られるか（40代）
・収入アップに繋がるコンテンツが欲しい（30代）
・口コミや評判を入念にチェックしてから決めたい（40代）

『かかる料金』
・初回無料などお試しができると嬉しい（30代）
・魅力的な内容でも料金が高いと入ろうとは思わない（30代）

・リーズナブルだとありがたい（40代）

『運営者』
・運営者が信頼できそうな人か（20代）
・ある程度認知度がある人だと信頼できる（30代）
・運営者が自分の応援している人であれば入会したい（20代）

■ 月額いくらまでなら入会したいか
月額いくらまでなら入会したいか月額いくらまでなら入会したいか

最も多い回答は「500円～1,000円」次いで「1,000円～2,000円」でした。なかには無料でなければ入会したくないという回答もあるため、サロン運営者は料金設定の目安として参考にしたい数字となります。

・無料 8%
・500円以下 16%
・501円～1,000円 32%
・1,001円～2,000円 26%
・2,001円～3,000円 18%
・3,001円以上 0%

■ オンライン参加後顔出しに抵抗はあるか
オンライン参加後顔出しに抵抗はあるかオンライン参加後顔出しに抵抗はあるか

オンラインサロンは通常ZOOMといったツールを使用し、参加者同士や運営者との交流を図るのが通常だと思いますが、なんと9割近くの女性が「顔出しに抵抗がある」と回答しています。

サロン内で提供するコンテンツも、顔出し前提ではなく「聴くだけのもの」があると、より抵抗なく参加者を集められるかもしれません。

・顔出しに抵抗がある 87%
・顔出しに抵抗がない 8%
・どちらでもない 5%

家の中だと部屋が映ってしまったり、ZOOMなどの環境にも気を遣う人が少なからずいるはずです。また、小さいお子さんがいる家庭では、子供の声が入ってしまうなどといった背景もあるかもしれません。

■ オンラインサロン運営は何が大変そうか

自身でもオンラインサロンを運営してみたいと思う女性は多いです。運営するにあたり何が大変そうかという質問には様々な回答が得られました。

特に多かった回答は
・集客（方法）について

・アンチや参加者の管理
・参加者との信用を構築すること
・運営者の実績
・競合に負けないための戦略
・サーバー等システム整備
・料金設定

…必ず湧いてくるアンチのような存在を同管理するのかが大変そう（50代）
…コンテンツのマンネリ化を防ぐことが大変（40代）
…集めたお客さんをどのようにして飽きさせず継続してもらうか（30代）
…会員を増やすためにどのようなPRをしていくか（50代）
…適切な料金設定でないとクレームがきそうで大変（40代）
…システム設計が難しそうでハードルが高い（30代）

■ 今回の調査で分かるオンラインサロンに対してのイメージ

今回の調査で回答を得た女性は会社員・パート、自営業、主婦が大半を占めています。サロンに求めるものはやはりその「サービス内容」でした。しかしその反面、サロンの月額費として支払っても最高3,000円でした。

運営者はコンテンツ作成、参加者の管理などしなければいけないことは多いですが、料金設定を間違えると参加者を獲得することが難しくなってしまいます。

あくまでオンラインサロンはコミュニティの一環という認識で、習い事や趣味の教室とはまだ肩を並べていないということが分かりました。運営者がよほど知名度のある人でなければ、始めのうちからあまり高い月額には設定しない方が良いでしょう。

また「顔出し」にもほとんどの人が抵抗があると回答しました。女性ならではの悩みかもしれませんが、化粧や髪を整えるなどの準備、子供がいる家庭ではそちらに気を遣わなければならないといった問題があるのでしょう。

■ 一般女性がオンラインサロンを運営する際注意すべきこと

今回の調査で、これからオンラインサロンを運営したいと思う女性にもヒントとなる調査結果が出ました。あくまでサロン参加者が求めているものは「質の高いコンテンツ」であり、それに付随する参加条件に気を遣うことです。

コンテンツが良くても月額料金が高ければ参加者は増えない。料金が適正でもコンテンツが全てZOOM必須では参加者は増えない。大事なことは参加者の生活背景にも配慮をすることです。

サロン内での運営者の配慮で参加者との信頼関係を築くことで、それが口コミとなり、新たな参加者を増やすきっかけになります。「コンテンツの内容」「適正な料金」そして最後は「人間性」が重要であることが今回の調査で分かりました。

【リリースと取材に関するお問い合わせ】

企業名：株式会社ビルドサロン
企業HP：https://buildsalon.co.jp

ビルドサロンの事業内容
・オンラインサロン制作事業
・オンラインサロン運営代行業務
・既存オンラインサロンのページデザイン
・オンラインサロン関連CMSプラグインの開発
・既存ブログ（アメブロなど）からのコンテンツ移行作業
・その他会員制サイトの受託開発業
・オンラインサロン運用ブログの運営 https://buildsalon.co.jp/blog

■ お問い合わせ
メール： info@buildsalon.co.jp
電話： 03-6822-4723 （代表）
お問い合わせフォーム：https://buildsalon.co.jp/contact

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com