

**いまさらでない！**

**イベント集客なら、  
Facebook**

**イベントページ＋ブログ  
がいい！**

## このマニュアルについて

■ 本マニュアルの著作権は、  
WEB カウンセリングサポーター たかいひろゆき にあります。

マニュアルの一部または全部を印刷媒体、画像媒体、  
インターネット媒体、講演会等に  
著作権者の許可なく複製、転載、転売することを固く禁じます。

■ マニュアルに含まれる方法論及び事例は、  
著作権法により保護されています。

本マニュアルで公開する事例及びその手法などを  
購入者以外の他者に流出させる等の行為を硬く禁じます。

■ 上記に違反した場合は、法的手段を取る場合があります。ご注意ください。

**いまさらでない！  
イベント集客なら、  
Facebook イベントページ＋ブログ  
がいい！**

**イベントを企画したら告知をしないと、  
お客さまに来ていただけませんよね。  
告知の方法も様々ですが、  
大切なのは告知方法の組み合わせです。**

**例えばですが、  
イベント告知のチラシを作成したとします。  
その作成したチラシはもちろん配りますよね。  
その配り方にも、配慮をします。  
いかに多くの方、  
興味を持っていただいている方に届けるか、  
ということを考えないと  
効力は発揮できません。**

**それは印刷物でも、  
Web チラシでも同じことがいえます。**

**イベントを企画してブログ告知のみでは、  
なかなか集客につながりません。**

**Web チラシは各ソーシャルメディア  
との連携が取りやすいので、  
組み合わせがスムーズにいきます。**

**Facebook の機能に「イベント作成ページ」  
があるのをご存知ですか？**

**Facebook のホーム画面左に  
項目があるのですが、**

**そのまま下へ画面を送ってもらうと**

**「イベント」という項目が出てきます。**

**項目の中に「イベントを作成」が  
ありますので、**

**そこからカンタンにイベントページを  
作成することができます。**

**イベントを企画して、ブログで告知、  
詳細を明記したままにせず、  
より一層の拡散のシナリオを考えると、  
いろんな方の目に留まるようになります。  
集客の入口を増やすというイメージですね。**

**文の流れは、5 W 1 H！  
タイトル・場所・日時・内容  
沢山、文を書けば、書くほど、  
人は見ません。**

**それは、  
コンビニストアとスーパーの買い物と同じ！**

**あなたが欲しいものが、  
コンビニストアとスーパーに  
同じものがあるとします。**

**スーパーは最近見やすくはなりましたが、  
たくさんの中、探してやっと  
見つけることが、出来ますが、**

コンビニストアなら、  
小さいスペースで、すぐ見つかる。  
上から下に見て、  
あなたは、  
自分の買いたいものどこで探しますか？

限られたイベントページの中、  
文をたくさん書いても、  
自分のいいたいことを  
書きたいでしょうが、  
あとは、サイトやブログアドレスを貼り、  
誘導してください。

さらに Facebook のイベントページを  
活用すると拡散にもなりますが、  
質問を受け付けたり、  
イベントに向けての取り組みを  
その都度発信でき、  
企業側、お客さま側と  
一体となってイベント  
に取り組むこともできます。

**Facebook イベントページは変更、  
追加情報などの入力がカンタンにでき、  
参加者の方からの投稿もできます。  
イベント前の交流ができていると、  
イベントが盛り上がりやすいですよ。**

**イベント集客には  
「Facebook イベントページ+ブログ」  
の組み合わせがオススメです。**

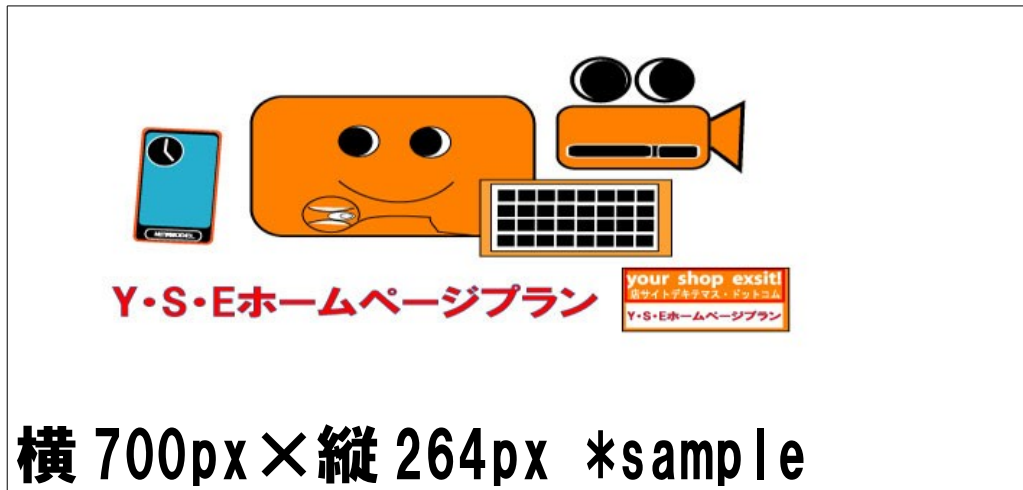
**※あれば、メールフォームや  
ご自身のホームページの  
問合せページのアドレスも利用ください。**

**※メールフォームがない方は、参考にご覧ください。**

**<http://adop.jp/xwHg>**

**あと集客する数字は”大は小をかねる”  
沢山の方に招待すれば、  
当然いい結果が出ます。  
招待者が少ないとおもわれるのでしたら、  
イベントを宣伝しましょう。  
Facebook のイベントページに”  
イベントを宣伝”というボタンがあります。**

Facebook のイベントページの  
サイズを覚書程度に書いておきます。



以前より横のサイズだけ小さくなりました。

後はイベントタイトルがカバー画像  
に重なって載るようになりました。

その部分がタイトルの上下のスペースを  
バランス良く取ると 64px。

せっかく作成したカバーが  
切れている方も

多く見受けられるので  
参考になれば幸いです！



**※あそこちらをご覧ください！**

**ホームページはセールスレター！**

**ホームページは、言うなれば  
「セールスレター」のようなものです。  
セールスレターには  
商品やサービスの情報が  
載っていないければ、  
そもそも売れません。**

**いつなんどき新規のお客様が来ても  
最初に説明することは  
同じはずですよ？だから、  
ホームページは固定情報が中心で、  
自分が伝えたい順番に  
情報が整理されているのが  
ホームページです。**

**例えば、ブログからお客様が  
知りたい情報をお客様が瞬時に  
探し出すのは至難の業です。  
何よりホームページは、  
お問合せの窓口ですから、**

**お客様が知りたい情報を瞬時に見つけて、  
そこからお客様がすぐに  
問合せ・資料請求・予約・購入・来店など  
ができるようにして  
おこなうてはいけません。**

**ですからブログで  
テストマーケティングを重ねて  
反応が良い集客のシナリオができれば  
ホームページにして問合せ  
（資料請求・予約・購入・来店）  
に繋がればいいのです！  
でも、ホームページは更新が肝心！**

# ブログは、ニュースレター！

ブログは、なんといっても  
テストマーケティングツールです。  
ホームページ制作会社に依頼しなくても  
自分が好きな時に好きなだけ  
発信ができますし、  
お客様の反応がダイレクトに返ってきます。

ただブログの特性上、  
商品やサービスの情報だけでは  
何度も見てもらえるブログにはなりません。

例えて言うなら「ニュースレター」  
のようなものです。  
ニュースレターには  
売り込み情報ではなく、  
文字通りニュースが必要です。

**ここでいうニュースとは、  
お客様に役立つ情報です。  
お客様が「なるほど」と知って得する情報や  
「あるある」と共感する情報などなど、**

**あなたの中にあるプロとしての情報や  
時にはあなたの人となり  
がわかるような情報が、  
あなたのファンを創っていくのです。**

**ブログは書けば書くほど集客の入口が増え  
あなたのファンをどんどん増やしてくれます**

**ブログは、継続が必要！**

**ホームページとブログ  
それぞれの役割の違いをしっかりと理解して、  
1日も早くホームページやブログを活用する  
ことをオススメします！**

★あなたのホームページを応援します！ご希望なら！Welcome!!

★I' m always on your side!

店サイトデキテマス・ドットコム

◆ホームページ作成・修正・管理口コミサイトの修正・管理

HP 作成もお手伝い・応援！▼スマホ対応サイトもお手伝い！

<http://kardyans.web.fc2.com/page017.html>

当 HP プラン▼

<http://kardyans.web.fc2.com/ysehomepageplan.pdf>

申込みフォーム▼

<http://form1.fc2.com/form/?id=894178>

ヒアリングシート▼

<http://naisai.jimdo.com/webhearingsheet/>

HP 制作の流れ▼

<http://naisai.jimdo.com/webchart/>

◆メルカードヤン「める・カードヤンとお読みくださいね！」▼

<http://kardyan.web.fc2.com/>

◆ホームページ・メルマガの作成・宣伝を

出来るだけ安く利用出来る情報を掲載しています。

運営・管理 エアーリンク

<http://kardyan.web.fc2.com/page005.html>

☆☆Twitter☆☆

<http://twitter.com/kardyan>

☆☆Facebook☆☆

<http://facebook.com/kardyan>

メルカードヤン▼

<http://www.facebook.com/melkardyan>

ナイサイ ▼

<http://www.facebook.com/nnaisai>

Copyright(c) 2015 kardyan all rights reserved

WEB カウンセリングサポーター たかいひろゆき