

Facebookページを利用した集客

facebook

ズバリ! 「いいね!」の数が、集客を生む

Facebook の「いいね!」機能、を利用し、
一人から一人への情報伝播からの集客を狙います。

Facebook での拡散効果を利用して集客を狙うには、
「いいね!」の数を増やす必要があります。

※ Facebook の場合・・・**最低 2,000 以上の「いいね!」**

「いいね!」の数が、集客を生みます。

Facebook の「いいね！」を増やす為には

基本オプション（1）

●投稿の継続化

- ・ Facebook ページへの投稿を継続化して、自然な集客
- ・ 最低、2 日に 1 投稿のスケジュールを確保

●個人ページを有効に

- ・ Facebook ページを立ち上げている個人の元アカウントを最大限に活用
- ・ 個人の友達も、できる限り Facebook ページへ招待する

●紙媒体や口コミでも広める

- ・ 日常使用のメール署名や、名刺などにも Facebook ページを記載
- ・ パンフレットやチラシ等にも URL を記載する
- ・ 常連のお客様にも徹底的に宣伝する

●WEB 媒体でのリンク

- ・ 自社が持っている全てのネット媒体（サイトやブログ等）に、Facebook ページへ飛ぶリンクを貼る
- ・ 出来れば「LikeBox」等の専用プラグインを使う

▼専用プラグインの一例

<https://developers.facebook.com/docs/plugins/like-box-for-pages>



Facebook の「いいね！」を増やす為には

基本オプション (2)

●各種ランキングサイトの利用

- ・ FB Rank や、facebook-navi といった、Facebook 専用のランキングサイトに積極的に登録をする

▼FB Rank <http://fbrank.main.jp/>



▼facebook-navi <http://f-navigation.jp/>



●Facebook 内での交流

- ・ 他社が催している Facebook ページと積極的に交流する
- ・ 個人ページの交流会や、グループにも参加していく

Facebook の「いいね！」を増やす為には

拡張オプション

●広告の出稿

- ・ Facebook 自体に広告を出す
- ・ 広告費の実費は、当初は、月額 5 万円位を目安に
- ・ 活動地域や趣向を絞って出稿できる
- ・ 広告は簡単に投稿できる

優れた広告管理機能が付いています >>



●キャンペーンを企画・参加

- ・ 優待プレゼントや、ユーザー参加型の投稿キャンペーンを企画

▼全国の Facebook のキャンペーンや懸賞情報が分かるサイト

<http://facebook-campaign.jp/>



●既成のアプリに参加

- ・ モニプラやポチカムといった、
沢山のユーザー既に抱えているアプリに参加する

▼モニプラ

<https://www.aainc.co.jp/service/monipla/?fbhp=fanapp>

▼ポチカム

<https://apps.facebook.com/pochicome/>

▼Facebook アプリセンター

<https://www.facebook.com/appcenter/>

