

facebook 特集

人に好かれるfacebookの使い方

ホームページ制作F

facebook特集について

このPDFを見ている人は、「facebookで顧客獲得をしたい！」と
思っている方がほとんどだと思います。

実は、ほとんどの方がfacebookの使い方を間違っ
てしまい、見込み客を逆に遠ざけてしまっているのです！

そこで、このPDFではfacebookでしっかりと集客するためには、
いったいどうすればいいのかや、なぜ間違っているのかを
説明をしつつ見込み客を遠ざけない方法を説明していきます。

facebookの持つ力をしっかりと理解し、
正しい運営方法で手堅く見込み客を集めていきましょう！

facebookでの集客のやり方

日本でも利用者が日々増え続けている facebook は、
使い方によっては、人柄と事業をしっかりとアピールすることができます。
またホームページと違い、すでに知っている仲に対してのアピールですので、
急な営業よりも集客が見込めるところが facebook のよさでもあります。

ですがちょっと待ってください！

facebook はあくまでも趣味の延長線上、

必要以上の営業はかえって見込み客を遠ざけてしまいます！

例えば、学生時代に仲のよかった友人が

営業のためにあなたの元に訪れてきました。

「昔からの仲だし、仕方がない…」と話を聞くだけにし、その日を終わりました。

しかし数日たって、度々その友人が営業に来るようになりました。

求めている営業でも幼馴染ということであまり強く言えない。

そういった状態は、facebook 上でも十分に起きてしまいます。

その結果、今までコメントやいいね！を押していた友人も

あなたを避けがちになってしまいます。

それでは、せっかくのチャンスもつかむことができません！

ならばどうすればいいのか？

次のページでチャンスを掴む方法をご紹介します。



facebook ページの「いいね！」の意味

facebook ページの「いいね！」は、

ただ気に入ったから押す！というだけではありません。

簡単に言えばその会社のメルマガを購読すると同じもので、

その後の情報配信の質も押される判断の基準となっているのです。

「いいね！」がなかなか集まらなくて悩んでいましたら

こういった情報を配信するか、是非提案してみてください！

例：化粧品ページ → 「この商品を使ったワンポイントメイクアドバイス」

人に好かれる facebookの更新のやり方（記事編）

集客のチャンスを掴むためには、伝え方が重要なポイントになります。

例えば会社の記事を書くとして、朝早くから夜中までしっかりと仕事をしていても、ほとんどの人があなたの頑張りを知らないと思います。

そういった時のアピールは、次のうちどちらが良い書き方でしょうか。

その1

- ・こんな遅くまで仕事をしているお客様が待っているからやるしかない！！
- ・スタッフにも無理を言って手伝ってもらっています。こういう時は会社のチームワークがモノを言いますね！！
- ・予定より2時間早く終わったスタッフありがとう～！！

その2

- ・仕事がもうすぐ終わる～おなかへった晩ご飯なに食べようかなあ。
- ・家に帰って今日の仕事を振り返ってます。遅い晩飯になるので太るなあ…

答えは**オレンジ**です。

上手く頑張りを伝えるとしっかりとした人と思われ、

応援したくなったり、とても好感を頂けるようになります。

コメントも良い記事と悪い記事で下記のように変わります。

- ・頑張ってください～！！
- ・応援してます！！
- ・さすがお客様想いですね！！
- ・毎日遅くまで凄い！！お疲れ様です！

- ・美味しそうですね！
- ・おやすみなさい
- ・太らないように食べましょう！（笑）

良い記事では、しっかりとした応援メッセージなどをいただけますが、

悪い記事の場合、友達との馴れ合いだけとなってしまう、

集客があまり見込めなくなってしまう。

人に好かれる facebookの更新のやり方（いいね編）

次に「いいね！」の機能ですが、これも重要なポイントになります。

「いいね！」には2通り意味があり、
本当にいい！と思ったものに対してのいいね！と
とりあえず押しとくいいね！があります。

例えば、朝日の写真や「おはようございます」といった挨拶などは、
あまり好感をもたれない、とりあえず押しとくいいね！が集まりますが、
ビジネスに結びつきません。

また、最初はいいのですがこういうものは、
後々見られなくなる原因にもなってしまいます。

FACEBOOK は見たくない人の記事は永久に見なくすることができます。
面白くない投稿をすればするほど、表示されない確率が高くなります。
1投稿ずつ慎重にやって下さい。

facebookを運営する

facebook は経営者が多いのでビジネス事に長けています。

ビジネスで使うのであれば、

ブランド力を構築することに意識して facebook は運営すべきです。

しかし、**ブランド力を構築しすぎると頼めない存在**になってしまいます。

最初にも言いましたが、facebook は娯楽の延長線上です。

投稿内容の売り込みは厳禁です。

いつも頑張っている様子を客観的に伝えるものにして、

いいバランスを取るための私生活のドジな話や面白い話や気がついた話を書きましょう！

見たい人の気持ちになる、映画だって 100 本見るより感動の 1 本を見る方が有意義です。

相手の興味のない、ビジネスに繋がらないであろう投稿をするのであれば、

投稿しないほうがブランドを汚さず、自分を落とさずに済みます。

お客様は相手の面白い話、見ていて心地よい話、ためになる話、

誰かに伝えたくなる話が欲しいのです。

こういった投稿はいいね！が純粹に集まりやすいです。

ここにビジネスに生きる facebook の鍵が詰まっています。

見ていて楽しい投稿を意識して facebook を運営してみてください。

まわりの見る目が変わってくると思います。

人の関心ごとは同じ趣味や同郷の人だと心を開きたくくなります。

例えば、

え～大分出身～?? **僕も大分なんですよ～！！**

車は〇〇に乗ってます **え～私も〇〇一緒ですね～！！**

〇〇中学 **おお～一緒だ～！！**

荒れてなかった?? **ああ～いい時代だったんだね～！！**

なんて共通の話題には無邪気に興味を示してきます。

ですので、facebook をビジネスで使う場合は、共通の友達となるようにして下さい。

私は、大分の方と基本的に友達になっています。

宜しければ友だちになりましょう

望月聡の FACEBOOK <http://www.facebook.com/house0529>

では大分の人をどこで集めたのかというと、
友達を検索できるページで**大分の居住地をクリックして上から順に**・・・
そうすると facebook から、
大体2週間友だち申請をやっては駄目ですとペナルティを受けます。

※ペナルティが起きる理由は基本的に知り合いしか友達申請をしてはいけないからです。

<http://www.facebook.com/find-friends/browser/>

同じ趣味の人が欲しい場合、
例えばコーヒー好きな人が欲しい時には、検索窓にコーヒーを打ち
いいね！をたくさん押されている facebook ページを開きます

そして、ウォールに行き投稿されている内容にイイネを押している人に・・・
そうすると同じ趣味の人が集まってきます。

同じ趣味であれば共感を持ちやすくなります！

<http://www.facebook.com/coffee.jiten?sk=wall>

facebook で効率よく集客をするためには、
純粋に楽しみながら 1 人でも多く友達を増やし繋がりを作っていくことにあります。

facebook は、共通の趣味や出身校などから、
今までに関係してきた友人や恩師、先輩後輩など、を次々と紹介してくれます。
「お？懐かしい！あいつ今なにやってるんだ？」
そういった所からも繋がりを作り集客に結びつけるきっかけにすることも出来ます。
まずは一人でも多く繋がりを作り、
自身のことを好きになってもらうことが、集客への一番の近道なのです！
まずはあなたのことを知ってもらえるよう
楽しみながら facebook を運営していきましょう！

友だち申請をお待ちしております

望月聡の FACEBOOK <http://www.facebook.com/house0529>

売れているホームページ実績 <http://www.web-f.net/ziseki.htm>

ホームページの相談はお気軽にお問合わせ下さい

営業時間 8:00~19:00 電話 0120-398-826

メールでのお問合わせ <http://www.web-f.net/mitumori.htm>