

【オフライン&オンライン】

あなたのお客さんやビジネスに合ったものを選択&組み合わせて実践してみてください。

<input checked="" type="checkbox"/>	カテゴリー	チェック項目
	ブログ	お客さんの声がある場合は必ず掲載する
	ブログ	ブログ読者に個別にメッセージを送る
	ブログ	日々の記事の中に開催情報を掲載する
	ブログ	サイドバーやメッセージボード、メニューバーに掲載する
	ブログ	募集後の申込状況を随時報告しながら案内する
	Facebook	自分のウォールに投稿する
	Facebook	理想のお客さんが見ていそうな時間帯に投稿する
	Facebook	個別に知人や友人に紹介依頼をする（投稿のシェア含む）
	Facebook	日頃から信頼関係のとれている理想のお客さんへメッセージを送って案内する
	Facebook	個別に過去のお客さんに紹介投稿を依頼する
	Facebook	イベントページを作成して告知する
	Facebook	募集後の申込状況を随時報告しながら投稿する
	Line@	開催内容を発信する（長い案内の場合はホーム投稿などへアップしてリンクを貼る）
	Line@	1対1トークができる設定にしてお客さんと繋がる
	Line@	募集後の申込状況を随時報告しながら案内する
	twitter	申込ページのリンク付きで開催内容をつぶやく
	twitter	理想のお客さんが見ていそうな時間帯につぶやく
	twitter	募集後の申込状況を随時報告しながらつぶやく
	メルマガ	告知の数日前から関連内容を数回に分けて予告配信する
	メルマガ	開催内容を告知する（*募集期間は3日位に限定する）
	メルマガ	署名やヘッダーに開催情報を記載する
	メルマガ	知人のメルマガで紹介してもらう
	メール	過去の参加者に個別で案内する
	ホームページ	（目立つ場所に）開催情報を告知する
	FAX	1枚に開催情報を集約したA4サイズのチラシを送る
	チラシ	チラシを直接配布する
	チラシ	もし開催中があれば参加者へ次回案内として配布する
	チラシ	理想のお客さんが参加していそうなイベントに参加 （※配布などは主催者に“事前”確認してね）
	名刺	開催情報を記載する
	紹介（リアル）	個別に知り合いを紹介してもらう
	紹介（リアル）	知人と一緒に参加の場合は紹介者へ紹介割引特典をつける
	WEB告知サイト	*次ページのWEB告知サイトの活用