



2014年3月1日 (第15号)

「まちゼミ」と「Facebook」で

集客しよう！

「お元気でしょうか？」
今年の冬は、大雪が二度
もあり、暖冬くくと言ってい
た頃、もうそのようです。

さて、先月号でお伝えし
ました、大和商工会議
所主催の「まちゼミ」が2月
の1ヶ月間開催されました。
弊社も「Facebook」
で集客しよう！というテ
ーマで3回開催しました。
「まちゼミ」は、その場で何
かを買っていただくのと同
じではありませんが、ゼミ
では、一切販売しないこと
になっています。

では、目的は？
それは、お店や商品を知っ
ていただくことです。特に
店主のことを知っていただく
ことです。何かの折に思い
出していただき、友人に紹
介いただくことです。

実は、Facebookで集
客するにも、全く同じこと
なのです。

商品も販売するよう
な、ホームページを作るこ
とです。その販売のホーム
ページへお客様を誘導
するのが、Facebookと
しての使い方です。

もちろん、実店舗への
誘導もFacebookの
得意とするところです。

最大のポイントは、こと
もちろに、お店を紹介し
てもらうことです。顧客
は、このPRに関して、
店主のことはより、友達
の紹介の
ことは信
用します
から。



ITコンサルティング・サービス

「Facebook」で集客しま
は、同じ土日となり、弊社
でのゼミは、キャンセル待ち
いただく程の盛況となり
ました。
「まちゼミ」が、街の活性化
につながることを図ります。

インターネット、パソコン、社内システム等、
ITのご相談は、ご遠慮なくご連絡ください。



ヨシ・ウェブ・サービスのオフィス外観

Yoshi

Web Service

<http://www.yoshi-web.jp/>

ニュースレターの感想やご意見をお寄せ
ください。

- メールの方は、 info@yoshi-web.jp
- FAXの方は、046-204-7355
- 電話の方は、046-204-7360

発行者：
株式会社ヨシ・ウェブ・サービス
242-0006 神奈川県大和市南林間 2-13-8
代表取締役 吉岡 善一