

「みのかもさぼさぽカフェ ㊟」 あしあと

みのかも
さぼさぽカフェ



と き 6月22日(金) 午後1時30分~15時
 と ころ みのかも市民活動サポートセンター
 テーマ 「集客に苦労しないために」
 話題提供・進行 北村 隆幸さん
 参加者 7名



イベントの目的とゴールは明確ですか?→成果に基づいたアンケート
 イベントの5つの目的

- ① 新しい見込み客を呼ぶ(将来的な支援者)
- ② 見込み客に自身の活動に興味を持ってもらい、参加者になってもらう。
- ③ 参加者に次のステップのイベントに参加してもらう。
- ④ 参加者に継続して参加してもらう。
- ⑤ 自身の活動の関係者との関係を強化する。

情報過多でチラシの効果がダウン⇒集客の手立てを考える

- ・集客の対象を決めよう→絞り込み(職種・属性・年齢・地域など)
- ・対象者は→どこにいるか?どんな方法で情報を入手しているか?

集客が向上する4つのコツ

- ① 連携と共催(対象にしたい人とつながっている団体・相性の合う団体)
- ② SNSを使い分ける…ツイッター(10代)・インスタグラム(10~20代の女性)・fb(50代)
- ③ イベントに参加してくれた人宛に、はがき・メールでお知らせ
- ④ メディアに取り上げてもらう→情報を送る

取り上げられやすい5つの情報

→1独自性 2波及性 3新規性 4子ども・若者 5タイミング・季節感

プレスリリースをつくって、想いを伝える

→各新聞社に、写真ポイント・映像ポイントの時間なども知らせる

♪自分の活動の中でうまくいった集客経験を共有しよう♪

- ・ツイッターやフェイスブックで実施予告をしたら、元市長のリツイートで拡散され大勢来客。
- ・ダンスフェスタではダンスだけでなく、ハワイアンの衣装販売や若いママさんのマルシェなどの他のイベントといっしょになり、集客につながった。

参加者から

- ・集客に失敗した事例が参考となった。今後、コラボするべき団体、手を出すべきSNS(インスタグラム)のヒントがわかった。
- ・集客のコツについて、体験談を交えながら聞くことができた。この先のイベントの参考にさせていただく内容が多くあった。

次回は、平成30年7月18日(金)10:00~11:30
「美濃加茂の子どもの貧困について話そう」 お楽しみに!!

