

# 「みのかもさぼさぼカフェ②5」 あしあと

みのかも  
さぼさぼカフェ



と き 10月19日(水) 午前10時～11時30分  
 と ころ みのかも市民活動サポートセンター  
 テーマ 「集客について学び合おう」  
 話題提供者 関市社会福祉協議会 北村 隆幸さん  
 参加者 5名



## イベントの成果とは何?

- 長期…このイベントを続けたら10年後どうなっているか?
  - 短期…このイベントが終わったら、参加者・地域がどんな状態に?  
どうなっていると好ましいかを具体的に掲げ、アンケートから達成状態を確かめる。
- ☆100人のイベント1回よりも、10人のイベント10回の方が集客的にはよい。

## 誰に来てほしいか?

- 誰のための活動かを明確にする  
(個人が浮かぶくらい…家族構成、動機、どこに住んでいる、何歳くらい)

## 対象別傾向と対策 その人とはどうすればつながるのか?

- 集客を考える3つのポイント
  - ①本当にその人にとっての価値とは何か。
  - ②「ついで」を演出する (例) 防災訓練×運動会
  - ③一緒にやる (例) ソーシャルビジネス×アラサー会議 (協働・共催)  
(例) 小学生を対象…PTA、スポーツ少年団、塾、などと連携

## SNSの使い分け

- ・facebook: 30歳代～50歳代
- ・ツイッター: 20歳代～40歳代 拡散型メディア(言葉)
- ・インスタグラム: 20歳代～30歳代女性 おしゃれなイメージ(写真)

40歳代女性を対象→スーパーやカフェにチラシを設置、

企業からの協賛で、お得なクーポン・プレゼント・くじ引き・ポイント3倍など

60歳代男性を対象→新聞掲載、(あなただけに)特権感、頼み込み、事前相談

## 新聞にとりあげてもらおう

- ① プレスリリースをつくる
- ② 時期・季節感・子ども
- ③ 直接、支局へ届ける

♪「今だけ、ここだけ、あなただけ」…参加できたことが、お値打ちに感じられる取組ができれば集客につながる等、社会を多面的に見る意識を養う良い機会となった1日でした。♪

**次回は、平成30年11月21日(水) 10:00～11:30**

**「国際ボランティアについて話そう！」**

**ゲストは、ピラル エルメスーティさん(美濃加茂在住 モロッコ人)  
お楽しみに!!**

