

# Facebook 個人ページによる集客方法



株式会社通信技研

## 1. Facebook 個人ページの商用利用について

Facebook には実名の個人アカウントで運用する「個人ページ」と、個人アカウントを持っている人が複数作れる「Facebook ページ」の2種類があります。

Facebook ページをうまく活用する事で、EC サイトとして直接販売につなげたり、動画を用いて PR する事が出来ます。

※その詳細は別紙「Facebook ページ活用法」を参照してください。

ここでは、個人ページの商用利用について記載します。

個人ページは個人名とイコールなので一つしか作れず、個人ページで売り込み攻勢を行うと嫌われてしまい、友達を失いかねません。

ですので、個人ページはあくまで個人的な出来事や考え方を紹介するページと割り切り、売り込みは、Facebook ページや、既存ホームページ・ブログに誘導して行うようにします。

個人ページでも商用利用が禁止されていませんが、その辺のバランス感覚を失うと逆効果になってしまいますので注意が必要です。

商用利用には、以下の3つの項目が重要になります。

### 【1】近況の報告

Facebook の基本的な機能は、ユーザー間の交流ですので、自分の近況をどんどん投稿するようにします。勿論、文章だけでも良いですが、写真や動画、リンクなどを貼り付けることにより閲覧者の興味が増して、見てもらえる人が増えていきます。

例:

- ① 文章「セミナーを開催しました」+ セミナーの動画
- ② 文章「趣味の魚釣りに行ったら大漁でした！」 + 魚を釣っている写真
- ③ 文章「自分がお気に入りのお店で新商品をディスカウント中！」 + お気に入りのお店ホームページをリンク

自分だけでなく、「閲覧者が見ても面白い」とか、「得になる」情報を投稿する様に心掛けていると、友だちが増えていきます。

それが Facebook (SNS 全般) で、成功するコツです。

## 【2】濃い人間関係の構築

Facebook を上手に使うと濃い人間関係を構築していくことが可能となります。

実際にお会いして名刺交換をした人や、お店に来てくれたお客様など、まだ知人とは呼べない人は勿論ですが、相手の素性が分かっている人であれば会ったことが無い人でも濃い交流が可能となります。(ただし素性が分からない人には要注意！)

毎日の生活をタイムラインで見る、見せることで、相手を身近に感じるようになります。そして、気になった投稿に、自分の感じたことや思ったこと(コメント)を書き込みます。そうしたやり取りを繰り返すことで、リアル(現実)の世界では考えられないようなスピードで関係を深め、信頼関係を構築することが可能になっています。

ですので、リアル(現実)で初めてお会いするのに、再開したような気分になる不思議な感覚を味わいます。この感覚を「初めての再開」と表現する人もいるくらいです。

物があふれ何処からでも買える現代のビジネスでは、より関係性の深い人から購入する傾向が顕著になっていますので、濃い人間関係の構築がスムーズにできる Facebook が注目されているのです。

## 【3】商品のPR

個人ページでも可能ですが、商品やサービスの宣伝や告知はできるだけ Facebook ページを使って行います。

Facebook ページでは、商品詳細をできるだけ詳しく記入して、興味を持ってもらうようにしましょう。商品詳細を見せる手法は、ランディングページの作り方と同じです。

繰り返しますが、個人ページでの濃い交流でファンをたくさん作り、いつの間にか集客している状態で違和感無く Facebook ページに誘導して、そこで初めて商品をPRする、と言った感覚が重要です。

営業的に集客されたい人はいません。個人ページでの交流を通してたくさんの方にファンになってもらい、無理なく「いいね！」してもらいましょう。

そうなることで、あなたの Facebook ページはファンの個人ページタイムラインに表示されて、拡散して、いつの間にか「集客された」状態を作り出すことができます。

**※著作権について※**

当資料は自由に配布して構いませんが著作権は放棄しておりません。

配布の際は著作権表示を削除しないように願います。

上記の条件を守って頂けない場合は最終的には法的手段を取ることとなり、その後の公開に支障が出てしまいます。

呉々もルールを守ったご利用をお願い致します。

**【Facebook個人ページによる集客方法】**

Ver2.1 2013年05月12日

Ver2.0 2013年04月07日

Ver1.0 2013年02月27日

著者： 株式会社通信技研 遠藤裕司