

フラダンス教室

タヒチアンダンス教室

先生・指導者の方のための

ブログの書き方と集客法

7つのポイント

(生徒さん集め)

(指導者を目指す人・いずれは先生になってみたい人も対象です)

H u | A | o h a . c o m

はじめに

あなたはブログとか、日記を書いたりするのが好きですか。

あなたがブログ好きで、毎日のレッスンや食事したグルメなどの紹介、あるいは近況報告などをコマ目にアップしてきているのに、それがネットの検索順位などにあまり反映されていない、と感じたことはありませんか。

また、教室の概要やレッスンの内容、入会などについてもサイト（ブログ）にアップしているのに、ネットからの集客（生徒さんからのお申込み等）が思うようにできていない、と感じたことはありませんか。

ひょっとしたら「もったいないコト」をずっとしてきているのかも知れません。

「ある」やり方で、サイトを運営したり、ブログを書いたりすれば・・・
半年間くらい頑張れば・・・検索エンジンに評価されて、将来的には楽をする、というやり方があります。
ぜひそういったやり方を選択してみませんか。

本書の7つのポイントは、同じブログを書くにしても

- ・ネット上に資産としてずっと残る
- ・書けば書くほど、資産が積み上がっていく
- ・資産として、新規の集客（生徒さんからのお申込み・お問い合わせ等）につながる
- ・(将来的には) ブログをあまり更新しなくても検索順位で上位に表示される

ためのポイントと集客のためのヒント集です。

特にネット上に残す資産については簡単にできるものです。意識するだけのポイントもあります。

そんな「資産」をネット上に残すようなやり方でブログを書くだけで、生徒さんの集客に大きな違いがでできます。

ご存知だと思いますが、ネットは24時間365日働いてくれる営業マンにもなってくれるものです。

どうぞ、同じ時間・同じエネルギーを費やすのであれば、ある程度ほったらかしでも、生徒さんを集めてくれる、そんなブログづくりをしてみませんか。

それと本書は、お金を使ってネット上で広告するやり方と手づくりの広告塔を使って口コミをお願いしていくやり方も少しだけ触れてあります。

あくまでも一つのヒントです。どうぞご自分なりの手法・やり方でチャレンジされてみてください。

本書が少しでもお役に立てれば幸いです。

ご自分のブログ・サイトをお持ちでしたら実際にチェックしてみてください。簡単にできます。

まずは、あなたのブログ（サイト）のアドレスのチェックです。
（準備編は省略していただいても構いません）

【 目 次 】

1. はじめに	2
2. 準備編	4
3. ポイント1	9
ポイント2	11
ポイント3	14
ポイント4	17
ポイント5	19
ポイント6	32
ポイント7	36
4. おわりに	41

事前準備（確認事項）

もし、あなたが今ご自分のサイト（ブログ）をお持ちでしたら、アドレスを確認してみてください。（アドレスは住所の地番といっしょだと考えてください）

※ 一般的なアドレスの仕組みは下記のようにになっています。

`http://www.hulaloaha.com`

入力の際は、最後にスラッシュ（ / ）が付いたり、付かなかったりしても大丈夫です。実際に、ヤフーやグーグルのアドレス入力欄に、入力してみてください。

まずは（ご自分のサイトアドレスの前に）次の2つのアドレスで試してください。面倒ですけど、一度一度、入力してみてください。

【実験1】

`http://www.hulaloaha.com`

`http://hulaloaha.com`

いかがですか。ともに、同じサイトが表示されたかと思います。
wwwがないページだけが表示されているはずです。

これは、本当は別アドレスのサイトなのに、サーバー側で同じページが表示されるようにある仕掛けがしてあるわけです。

同じことを、ご自分のブログ（サイト）で試してみてください。

【実験2】

まずはあなたのブログを表示させてください。
（`anatanoo`・・・にはご自分のアドレスを入力します）

`http://www.anatanoblog.com`

表示されたら、wwwの部分をマウスで範囲指定して「Delete」キーで削除してください。

`http://anatanoblog.com`

のサイトが、`www`がついているものと同じもの・同じページが表示されましたか？

普通は同じページが表示されます。

■ `www`の部分が違っているサイトの場合

もしも無料でサーバーや無料でブログを運営できるサービスを利用されていると、`www`の部分に自分のIDなどが入っている場合があります。

それが、サブドメインというものです。

※ サブドメインという捉え方

`http://aloha.abcdefg.com`

という時の、`aloha`に当たる部分です。
本来のドメイン（アドレス⇔住所⇔地番）が

`http://abcdefg.com`

または

`http://www.abcdefg.com`

であるのに対して（メインのドメインであるのに対して）

`http://aloha.abcdefg.com`

は、サブドメインと呼ばれるもので、元々のドメインと別のサイトとみなされます。
ただし、もともとのサイト（`abcdefg`）の影響を受けることになります。

もし、自分のサイトアドレスから、`aloha`の部分を削除してサイトを表示させた時に、別のサイトが表示されるのであれば・・・

あなたのサイト（ブログ）は、元々のサイト`abcdefg`の住居の一部を間借りしているような感じということになります。

これだと、元々のサイトの影響も受けますし、自分のサイトの力（パワー）を上げるのは大変です。

自分が頑張っても、a b c d e f gの影響を受けてしまう。

a b c d e f gのサイトが、自分のサイト(ブログ)と関係のないテーマの内容だったら・・・逆効果ですね。

ヤフーやグーグルの検索エンジンは、そのサイト(ブログ)が、どれだけ「あるテーマ」について書かれているか、ということで評価します。

ですから、フラダンスがテーマであれば、フラダンスのことについての内容が充実していればしているほど、高い評価を得られるようになっています。

ここ大事です。次章からのポイントの元になるところです。
繰り返しますね。

あなたが運営しようとしているサイト(ブログ)は、フラダンスについてのサイト(ブログ)です。テーマはフラダンスです。

フラダンスについての専門的な内容も含めて、中身が充実していればいるほど検索エンジンから高評価を得られる、のです。

話を元に戻します。

次の実験です。(最後ですので頑張ってください)

【実験3】

※ ドメイン内のサブディレクトリという捉え方

`http://a b c d e f g . c o m / a l o h a /`

もし、あなたのサイトが上のように、元々のサイトアドレスの後に/a l o h a /という形で表示されるサイトだった場合です。(これをサブディレクトリといいます)

これまでの実験と同じように、a l o h aの部分を削除して、元々の(メイン)のサイトを表示させてみてください。

あなたのサイトのテーマと同じようなサイトが表示されたらいいですけど・・・

もし全く違うサイトだったら、検索エンジン側からどんな評価を受けているか、ということです。

もう一つ、大切なことがあります。

サブドメインやサブディレクトリで、サイトを運営しているのが、あなただけでない場合がある、ということです。

無料のサイトや無料のブログだと、いろんな人が利用しています。

あなたのテーマと関係のない人たちが集まった「集合体」としての a b c d e f g だということをお認識しておいてください。

ただ、元々の a b c d e f g が強い力（パワー）を持っていることがあります。

アメブロとか、はてなブログです。

利用されている方も多いと思います。

最初からたくさんの方が集まっているブログですから、スタートは楽かも知れません。

それでも影響は受けます。メリット・デメリットあります。

サイト（ブログ）からの集客は、ライバルとの相対的なポジション争いです。

少しでも、ライバルより上位に表示された方がクリックからの集客を呼び込めるのが自然な流れです。

そして、ライバルたちも常に上位表示のための対策（これをSEO対策といいます）を行っているのです。

こういった競争の中で、サイト（ブログ）を運営していかなければなりません。

無料のブログでもそれなりの集客を発揮しますが、独自ドメインでのサイト・ブログを意識してみてください。

「フラダンス教室 埼玉（神奈川、千葉、東京・・・）」という複合キーワードで検索してみてください。地名はご自分の地名を入力してください。

たぶん、上位表示されるのは無料ブログではなくて、独自ドメイン（アドレス）を取得して運営しているサイトが多いと思います。

本書でのノウハウは、無料ブログでもできる内容ですが、お薦めは独自ドメインと有料のレンタルサーバーでのブログ運営です。

リスク管理上もですが、自分のサイト（ブログ）を育てていくという発想をするならば、自分だけの独自ドメインで、無料ではなくて有料のサーバーを使ってサイトを運営する、ブログを運営する、というのが一番です。

【a b c d e f g . c o m の力（パワー）を強くするのがテーマです】

もしあなたが、これからサイト（ブログ）を構築・運営して行って将来、指導者になった時のために備えよう、という方でしたら、間違いなく最初から独自ドメインで有料のレンタルサーバーを借りてサイト（ブログ）構築・運営をされることをお勧めいたします。

すでにサイト（ブログ）をお持ちでも、これからの将来を考えて、再構築したいというお考えなら独自ドメイン+有料のレンタルサーバーに切り替えられることを強くお勧めいたします。

実際に導入されたりする時は、どうぞ遠慮なくお問い合わせくださいませ。
無料で代行もさせていただきます。

では、本書のテーマでありますブログの書き方と集客のポイントに入りたいと思います。

POINT 1

準備編で説明しましたが、あなたのサイトが `abcdefghijklmnop.com` だとしたらこの `abcdefghijklmnop` の力（パワー）を上げるためのポイント、具体的なやり方や心構えがポイント1～4までの話になります。

（どちらかというと効果が出るまで少し時間がかかります）

そして集客のためのヒント・即効性のあるやり方がポイント5～7です。特に7はドブ板的な選挙運動に近いやり方です。

それでは、早速ポイント1から説明いたします。

【フラダンス教室のサイト運営は、サイト内ブログかブログ形式で】

いろんなサイトやブログを見ていて気付いたことがあるかも知れません。一般的な会社のサイトだと次のようなつくりです。

トップページ

- ・会社案内（会社概要）のページ
- ・沿革や社長挨拶のページ
- ・製品（商品）紹介、案内のページ
- ・特定商取引法に基づく表示のページ
- ・（社長・店主などの）ブログページ（リンクをクリックすると移動する形）

もちろん通販サイトだと、トップページに主力商品や季節ごとのトピック的な商品、目玉商品、特売価格の商品などがズラリと並んでいると思います。

これをフラダンス教室で考えると、`abcdefghijklmnop` の力（パワー）を強くするためには、内容を充実させる必要があるのですが、その内容がフラダンスに関連することであればあるほど、強くなります。

もともと検索エンジンは、「ある情報を探している人に、このサイトは内容が充実していて情報を仕入れるにはお薦めですよ」という感じで検索結果を順番に表示しているわけです。それが検索エンジンの使命です。

フラダンス教室の情報を探している人に対して、文房具のサイトを紹介したらダメなのです。誰もその検索エンジンを利用しなくなります。

検索エンジンが評価するのはサイト（ブログ）のコンテンツです。サイト内の情報・記事

の充実度です。
簡単に言うと・・・量と質です。

【内容の充実は、量と質。評価されるのはコンテンツの充実度＝質と量】

この量を増やすのに都合がいいのが、ブログです。書こうと思えば、日記のように積み上げていくことができるからです。

ですから、サイト内にブログを構築するか（リンクしたら別の無料ブログに移動するというのではダメです。同じ a b c d e f g 内の力をアップさせることが必要なのです）、サイトそのものをブログで構築するか、ということが大切です。

ポイント1の結論です。

【サイトは、①サイト内にブログを設置する形式で構築するか、 ②ブログ形式でサイト全体を構築するか】

繰り返しますね。a b c d e f g の力（パワー）をアップするために、資産を積み上げるという発想から（将来、楽をするためにも）ブログを使って、記事＝情報＝資産を積み上げましょう。

集客につなげるためのサイトということで考えると、それが一番のお勧めです。

そして、記事の内容についても、質についても意識しながら書いていくということです。（内容についてはポイント2以降で説明予定です）

POINT 2

面白い実験というか、サイト検索でのお試しをしてみましょう。

ヤフーやグーグルで「フラダンス教室 あなたの住まいの地域」で検索してみてください。都道府県名か、市町村名で検索してみてください。

神奈川県でも埼玉でも、どこでも構いません。

「フラダンス教室 神奈川県」「フラダンス教室 埼玉」「フラダンス教室 ……」

たぶん、ちゃんとした「独自のドメイン=サイトアドレス名の」サイトがズラズラっと表示されたと思います。

それこそ、きちりとしたサイトを構築しているフラハラウ（教室）のサイトばかりだと思います。

次は、「フラダンス 悩み」とか「フラダンス 人間関係」といったキーワードで検索をしてみてください。

a m e b l o

f c 2

g o o

s e e s a a

といった無料ブログサービスの文字がいくつかアドレスに入っていないませんか？

たぶん検索結果のサイトは、お悩みサイトでの記事や普通のブログなどで愚痴や悩みごとをこぼしている個人レベルのサイト（ブログ）が表示されていると思います。

逆に、教室の検索で表示されたようなきちりとしたハラウのサイトは、あまり出てきません。（というか、ほとんど見られないと思います）

もし、あなたが「フラダンス教室 ○○県（○○市）」といった時の検索上位になるようなサイト・ブログを目指して記事を投稿する時に、意図的に「悩みごと」とか「人間関係」といったようなキーワードを意識して情報を発信する、記事を投稿する、ということを中心に掛けるだけで、「フラダンス 悩み」「フラダンス 人間関係」といった検索結果にも、自分のサイト（ブログ）を表示させることができるようになるのです。

この発想、考え方を「ロングテール」といいます。

つまり、あなたのサイト（ブログ）を運営する時は次のようなことを意識してください。

【キーワード検索される時には、あらゆる単語・キーワードでも

検索結果に登場するように意識した上で日頃の記事作成・投稿を心掛ける】

フラダンスに関してのキーワードとして、総合デパート的に品揃えするように何でもあるね、という感じのサイトづくりです。

フラダンスとセットで検索されるキーワードとして、一番多いのが教室とかスタジオだったとします。

すると実際の検索回数をグラフにすると下のようになります。

(実際は違います。一つのケースだと捉えてください)

フラダンス	教室	_____
フラダンス	スタジオ	_____
フラダンス	東京	_____
フラダンス	衣装	_____
フラダンス	インストラクター	_____
フラダンス	講師	_____
フラダンス	神奈川	_____
フラダンス	イベント	_____
フラダンス	集客	_____
フラダンス	生徒	_____
フラダンス	子ども	_____
フラダンス	男性	_____
フラダンス	入会	_____
フラダンス	退会	_____
フラダンス	費用	_____
フラダンス	悩み	_____
フラダンス	挨拶	_____
フラダンス	人間関係	_____

ロングテールとは、このグラフを横にした時のイメージです。

恐竜の頭と尻尾をイメージしてください。

こういったコトも意識しながら、情報を発信する・記事を投稿する、ということをしておけば、あまり検索されないようなキーワードでも、誰かが・そこから・あなたのサイト（ブログ）を訪問してくれる可能性がある、ということです。

将来の財産・資産です。積上げましょう。ポイント2の結論です。

【ロングテールをも狙った記事の作成、サイトづくり】

POINT 3

次は、ポイント2にも関係することなのですが・・・

サイト（ブログ）のテーマは、フラダンスであったり、フラダンスでの楽しい体験の発信であったり、フラダンスでこんなに人生が楽しくなりますよ、仲間もできますよ、ということであったりすると思います。

あるいは、フラダンスの魅力を発信することで集客して自分の人生をより素晴らしいものに・充実したものに創造するというのがテーマであるかも知れません。

そのテーマをズラしてしまうことなく、ポイント2を意識して、どうするかというと・・・

毎回投稿する記事や情報についても、テーマというかポイント2を意識して、タイトルや見出しや記事に入れるキーワードを考えることが大切です。

【記事の作成ごとに、テーマ・タイトル・見出し・キーワードを意識しての 作成・投稿が大切】

ポイント2のロングテールを思い出してください。

仮に、クリスマスパーティでの打ち上げ写真や豪華な料理をブログにアップするだけの記事投稿ではなくて、次のようなことも考えて記事を作成したりすることを意識してみられたらいかがでしょうか。

※これまでだと・・・

「〇月〇日・・・〇〇の打ち上げ！」というタイトルであったり・・・

「あ～、楽しかった！」「〇〇さんが〇〇を披露！感激」「みんなの手づくり豪華な〇〇料理！」的なタイトル・見出しであったり、写真がアップされたりしているのがこれまでの普通のパターンです。

※それを・・・

「フラダンスの敵？ ダイエットを阻むクリスマスパーティでの豪華料理！」というようなタイトルに（わざと）したりするのです。

これだと、「フラダンス ダイエット」というキーワードで検索する人がいた時に、その記事が検索結果に表示されるからです。

さらに、ここからヒントを得て記事の本文中に、(記事・情報の内容を展開させて)
「フラダンスで消費されるカロリーは、1時間当たり〇〇kcalです。これは、ご飯1杯分ですとか、ジュース〇本分になります」といったような話題を入れるのです。

ちょっとした調べものをすれば十分に書ける内容の記事です。

そうすると、検索エンジンが「この記事はフラダンスとカロリー消費、あるいはそこから類推してフラダンスとダイエットについての記事が書かれている」ね、と判断してくれることにつながります。

結果として、その記事が「フラダンス ダイエット」というキーワードでの検索結果に登場することにつながる可能性があります。

もちろん、毎回毎回そうする必要はありません。
生徒さんなどにも読んでいただく(仲間内のな)ブログだと、「何これ?」となってしまいますから。

ただ、クリスマスパーティでの楽しい話題と写真を投稿したら、別の日のブログで「フラダンスとダイエット」についてのテーマ・タイトル・見出しで記事を書いてみるとか、フラダンスと消費カロリーをテーマに記事を書いてみるとか・・・

あるいは生徒さんなどにヒアリングして、食べ過ぎた時の対処法などを何人かの分をまとめて紹介してアドバイスの記事に仕上げるなど、いろんなキーワードからの検索を想定しての記事づくりを心掛けたら、あなたのサイト(ブログ)はどんどんパワーアップしていきます。

ちょっとしたことです。

せつかく、毎日または定期的に記事を投稿するのであれば、そこまで意識して作成・投稿されたら、まさに財産・資産づくりにつながります。

【記事は、キーワードを意識した、タイトル・見出し・言葉選びで書く】

それこそ、生徒さんにヒアリングできるのはブログ運営者としては「強み」です。
他の人には書けないところです。

いくらでも題材=テーマ、キーワードがある、ということです。

フラダンスを始めて、生活習慣が変わったこと、楽しくなったこと、良かったこと、人生が変わったことなどを聞いて、それを記事のテーマにして投稿してみる、といったようなことも大切です。

「フラダンス 良かった点」「フラダンス メリット」「フラダンス 楽しい」といったようなキーワードでの検索につながります。

意識してタイトルや見出しを考えましょう。

逆に「フラダンス 止めたい」「フラダンス 難しい」「フラダンス 下手」といったようなキーワードで検索されるような内容のことを、自分の生徒さんに相談されたと思って、アドバイスするつもりで記事を作成することなどもしてみてもいいでしょうか。

いろんな書き方やキーワードの拾い方などは、どうぞサイトから遠慮なくお問い合わせください。可能な限り回答させていただきます。

繰り返しますね。

【キーワードを意識して、将来その記事を読んでもくれるだろう生徒さんにアドバイスするつもりでの記事投稿・情報発信】

そして、この複合的なキーワードに慣れてきたら、次は3つのキーワードを意識した記事づくりといったものも考えてみてください。

いずれは、ということでも構いません。

POINT 4

今回は少し精神論的な話になります。

400字詰め原稿用紙という単語があります。400字というとどのくらいの文字数か、ピンときますか。

ブログ記事を書く時に、一回の記事投稿についてどのくらいの文字数を書けばいいのだろうか、ということのを誰しも一度は思ったことがあるのではありませんか。当然、慣れもありますが、400字を（手書きではなくてパソコンでの入力ですが）5分～10分程度で書き上げる（入力する）ことのできる人と、20分も30分もかかってしまう、という人までいろんなタイプの人がいることでしょう。あなたは、どちらのタイプですか。もし後者だとしたら400文字の記事は（最初は）大変かも知れませんね。というのは、慣れていないと単語・文章が出てこないからです。これは実際にやるしかありません。書いて、書いて、また書いて・・・（入力して、入力して、また入力して・・・）という繰り返しでしか身につけません。いうならば、訓練・鍛錬の世界です。でも、安心してください。ある日突然、不思議と書ける（入力できる）時がやってきますから。それまでは、インプットとアウトプットの両方を続けてみてください。

上に点線で囲まれたところが40文字×11行の途中までで、約422文字です。

ざっくり、こんな感じです。

実際にブログ記事を投稿する時は、最低でも600文字を努力目標にしてください。
（私は、1記事最低1,000文字を基準にしています）

というのは、ライバルはどんどん進化・進歩・発展＝サイトの充実をはかるからです。いや、ライバルたちは、ということになります。今からいくらでも登場してくるわけですから。

ライバルたちが簡単に追従できないように、ましてや追い越されないように、です。

【記事作成は、400字？ いや600字～800字～

いや、目指せ1,000文字超～】

もちろん、今日は大会（イベント）の打ち上げでした（笑）！的な記事は、意識したり、文字数にこだわったりする必要はありません。

あくまでも、「仕掛け」としてのサイト（ブログ）運営を意識した時の記事投稿の場合です。ロングテールを意識した時の例の記事を書く時です。

そうしないと、ブログ更新が苦痛になりますからね。

ブログ（サイト）での集客を目指すなら、一つは検索エンジンが好む・高評価してくれる記事・情報を書く＝コンテンツを充実させる、という発想。

もう一つが、読者（特に生徒さんなどの関係者）を楽しませる記事づくり、ですね。

ただ、実際には検索エンジンが好む＝充実したコンテンツは、そのキーワードで検索した人も欲しがっている情報ですから、必然的に、新規の生徒さんにも訴えることのできるものになります。となれば、そこから入会申込みにつながる可能性もあるわけです。

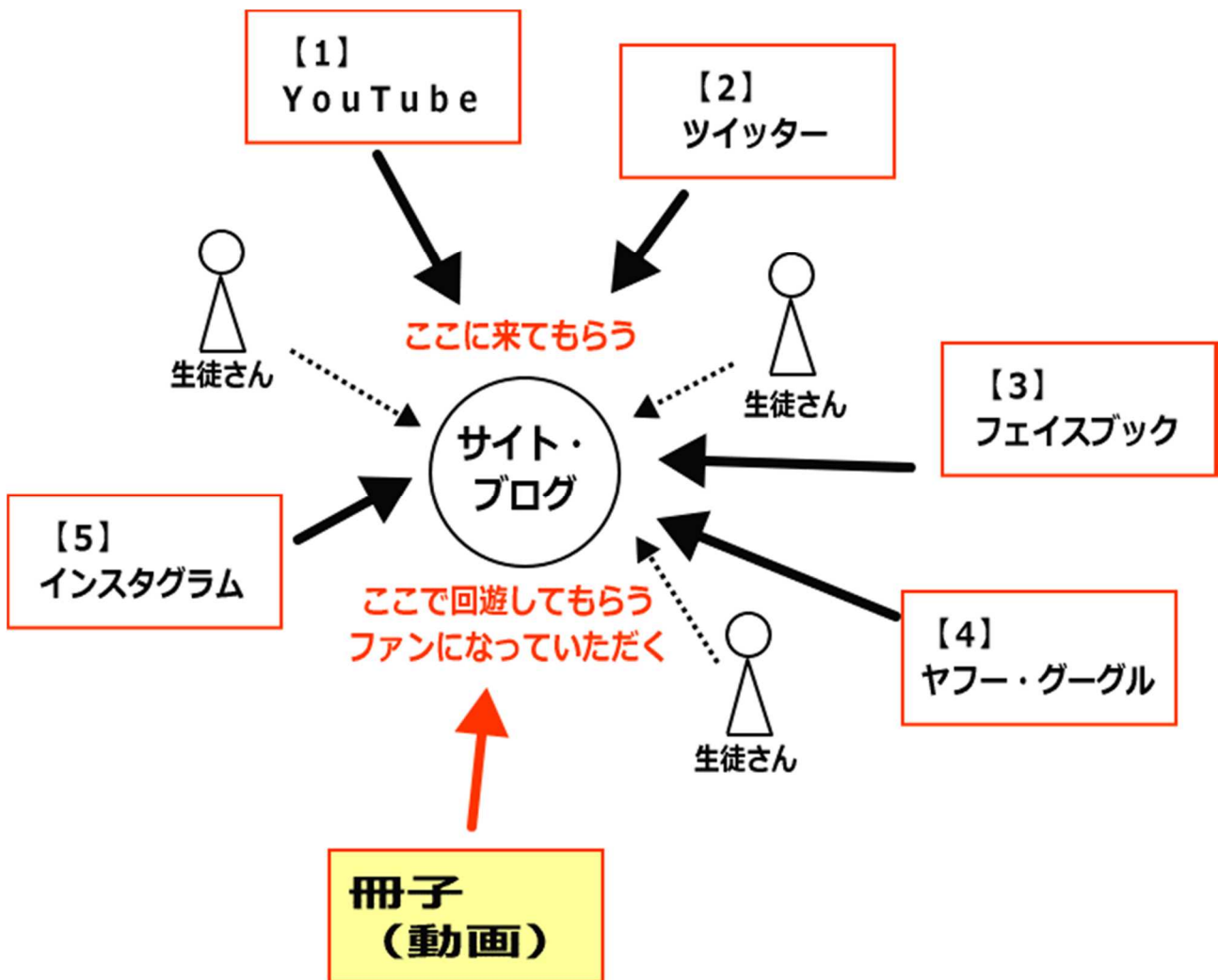
もちろん検索エンジンの表示結果からサイト（ブログ）を訪れた人が、がっかりするような記事ばかりだと、お問い合わせや入会のお申込みなどにはつながらないかも知れません。

POINT 5

ここまでネット上に資産をつくるために（将来、楽をするために・同じ時間とエネルギーを費やすなら）という観点からノウハウを取り上げてきました。

もちろんブログ（サイト）だけが集客のためのツールではありません。SNS（ツイッターやFB・フェイスブックなど）も活用できるものはいくらでもありますし、実際に発信していらっしゃるかも知れません。

集客を考えるなら下図のようにいろんな仕掛け⇄連携を考えてみることも必要です。



もちろん、ツイッターやフェイスブックなど、されていらっしゃる方も多いと思います。イベント・大会への参加や日頃のレッスンなどで写真画像や動画もたくさんスマホにある

のではないのでしょうか。
積極的に発信していくことも検討されてみてはいかがでしょうか。

特にInstagramは女性の利用者が多いといえます。
あるネイルサロンは、サンプル画像をInstagramにアップして約50万人？のファンを獲得したというようなケースもあるようです。

都内のサロンですが、かなりの広範囲から集客できているらしいです。

ただ、YouTubeなどへの動画アップだと肖像権・著作権などのからみがありますので注意する必要があるかと思います。

BGMの音楽は、当然、作曲者等の著作権がありますし、フラの振り付けそのものにも著作権があるでしょうから確認が必要かも知れません。

ここでお勧めしたいのは、冊子を作ってみませんか？ ということです。

「**7日間でマスターできるフラダンスの基本ステップ**」とか

「**初心者でも3日間で踊れるようになるフラダンス**」といったようなフラダンス入門を考えている人や、その一步前の段階の人などに興味を持ってもらうような役目も果たしてくれるような冊子です。
(実は、次の集客の作戦にも使えるからです)

PDFファイルという世界共通の様式で作成しておけば・・・
サイトに来ていただいた人に（こっそり）ダウンロードしていただけます。

- ・フラの楽しさに目覚めてもらえる。
- ・自分でもできるかな、と感じてもらえる。
- ・あなたという先生のことを知ってもらえる。
- ・教室のことを知ってもらえる。
- ・・・・

もちろん、冊子には連絡先などを記載しておきます。
ネット社会ですから、場合によっては一人で勝手に拡散してくれるかも知れません。

数ページの簡単なものでも大丈夫です。
振り付けの図解などは、手書きでも構わないと思います。（もちろんあなたの先生が描いたような著作権のあるものは十分に注意する必要があります）

あなたが踊っている動画やレッスン風景などの動画をサイトにアップしておいて、冊子に「このところは、サイトにて動画をご覧ください。⇒ リンク先」と言う具合にリンク

を張ってサイト（ブログ）に誘導することもできます。
PDF化するソフトがない、という時はPDF化をお手伝いさせていただきます。
（無料でさせていただきます）

ワードで原稿を作成して送っていただければ大丈夫です。
実際、本冊子もワードで作成してPDF化したものです。遠慮なくおっしゃってください。

このPDF化した冊子をプリンターでアウトプットすることもできます。
100円ショップでクリアファイルなどを購入してきて綴じると、結構見栄えのいいものが出来上がります。

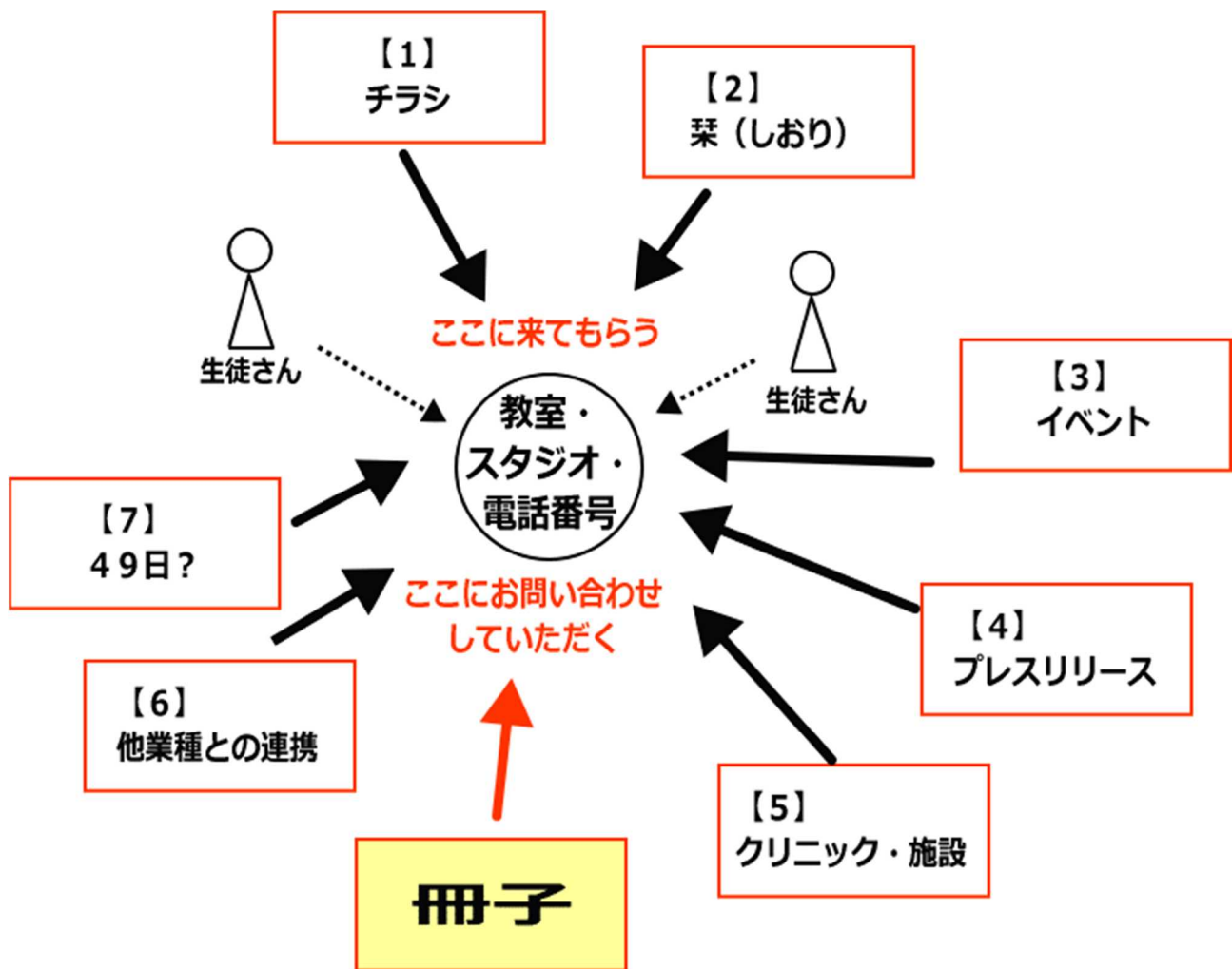
下の画像は、A4版で印刷した原稿を100円ショップのクリアカバーなどを使って製本したものです。

（タイトルは受験生向け冊子です。フラダンスとは関係ありません。あくまでも見本です）



こういった冊子の原稿そのものは、サイトからダウンロードしていただく形ですが、実際に自分で印刷して、それを集客のためのツールとして活用することもできます。

次の図をご覧ください。



一つずつ簡単に説明しますと・・・

(ヒント的なものです。いろいろとご自分で発想してみてください)

【1 チラシ】

チラシとポスティングについては、次の章（POINT 6）でも少し触れますが、チラシをつくるなら、思い切ったチラシ作戦や発想の転換がないと最近では反応してくれません。

例えば、「**限定50名さま、フラダンス用のパウスカート差し上げます**」といった刺激的なフレーズがいい場合もあります。

提携しているような仕入先があれば（安価なものを仕入れることで）、入学金や月謝の一部からすぐに回収できるかと思います。

あるいは、配布する場所を考えるとということです。

こんな考え方もあります。

- ・ジョギング大会やスポーツイベントなどに参加している人に配布する。
(引き上げるタイミングなどを見計らっての配布です。駐車場の車に勝手にワイパーのところに挟んでおいたりすると不愉快な気持ちにさせるでしょうから)
- ・お子さんの集まるイベントや教室の前などで配布する。
- ・お年寄りなどが集まるいろんな会合などで集会後に配布する。

別にイベントでなくても構いません。大型スーパーや家電量販店が特売をする日にたくさん家族連れがやってきます。特売日などは少し遠くからでも来客されたりします。

- ・スーパーや家電量販店の前で配る。
- ・中古車フェア、住宅フェアなどの会場で配る。
- ・スポーツジム、ヨガ教室などの出口でレッスンを終わった人に配布する。
- ・

もちろん自分で配布する必要はありません。アルバイトでも十分です。ポスティングだと無駄になることが多いものです。それよりは、手渡しですね。

ただ . . .

できれば、トークポスティング（話をしながら・説明しながら）で配布できればいちばんです。ただし、熱意とエネルギーが必要です。となると簡単にアルバイト任せというわけにはいきませんが。

【2 葉（しおり）】

これはチラシの代わりに、小さな葉（しおり）を用意してそれに販促活動をしてもらうものです。もちろん簡単な案内と連絡先は掲載しておきます。

持ち歩いたりして、いろんな人に配布してもらうようお願いする、というものです。お友だちに会ったら、「会社で配ってくれない？」と何枚か手渡ししましょう。

クリーニング店に行ったら、「配布してもらえませんか？」
顔なじみの〇〇に行ったら、「置いてもらえませんか？」
行きつけの本屋さんに行ったら、「葉（しおり）として、女性のお客さまに渡してもらえませんか？」

もっと凄手があります。

自分で近所の図書館に行ってフラダンス好きの年代層の人が読むような本に、その葉（しおり）を入れてくるのです。

気づかれたら注意されるかも知れませんが . . . 怒られたりして . . .

【3 イベント】

これは、されていらっしゃる方が多いと思います。それをさらに自分から仕掛けましょう、というものです。

次の【4】プレスリリースとも関係しますし、【5】クリニック・施設とも関係します。

何も公的なイベントや、大きな団体が主催しているイベントのことではありません。

スーパーやレストランなどは、毎年ように創業祭をしています。

会社によっては、毎年、運動会やクリスマスパーティを開催したり、5年・10年ごとの節目には大きな「イベント」を実行したりしています。

自分の住んでいる地域にいくつの会社があるでしょうか。スーパーや量販店などのお店はいくつありますか？

「生徒さんの発表の場づくり」の一環としても活用できます。

意外とイベントを計画する側としては、出し物で苦勞しているのが実情なのです。

ビジネス的にそれなりの出演料をいただくことでアプローチしてみるのもいいと思います。

※次のプレスリリースにも関係してきますが・・・できるだけプレスリリースを活用することをお薦めします。

もちろん、イベントの場合は相手先の了解も必要ですが、もしプレスリリースで取り上げてもらえるかもとなれば先方さんも会社・イベントのPRにもなりますから、喜んでいただけたらと思います。それぞれ3方がいい関係を構築できれば次につながります。

地域性のある話題であれば、次のプレスリリースでも取り上げてもらえる可能性も高まります。

【4 プレスリリース】

プレスリリースは難しくとらえがちですが、大企業の新製品発売や新プロジェクトの発表などと一緒に考える必要はありません。

日経新聞や4大紙などにプレスリリースするものでもありません。

地方誌や、都内だと区内のタウン誌で十分です。そこから火がつく場合もあります。

簡単なA4サイズ1枚の原稿（ワープロソフトで作成）をFAXするだけで可能です。

もちろん、相手を取り上げてくれるかどうかは別問題です。

でも、発信しないと誰も知りません。

費用は、限りなく無料に近いものです。用紙代とインク代とFAX代と・・・というレベルです。

具体的なひな形・やり方などは、どうぞサイトからお問い合わせください。
無料で回答させていただきます。

いずれはサイト内に記事として、原稿の書き方やひな形を用意したいと思っています。

【5 クリニック・施設】

ここでいうクリニックとは、ほんと街中の〇〇クリニックというものをイメージしています。(病院とは入院できるベッド数が20床以上の施設をいいます。クリニックは19床以下、または無床です)

高齢化の進む最近においては、診療科目によっては非常にたくさんの患者さんがいらっしゃるクリニックもあります。(もちろんドクターの腕と評判が前提ですが)

それは脳神経内科などです。たくさんのお年寄りが通院されたりしています。
そんなクリニックだと、小さな構えのところでも、受付・看護師さん・その他含めて10人くらいの女性スタッフがいらっしゃることも多くあります。

そんな女性が多い職場にあって、例の「冊子」を患者さんの待ち合いスペースに置かせてもらえないか、お願いされてみてはいかがでしょうか。

フラはリハビリ的なイメージもありますから、患者さんの読み物として他の雑誌や新聞と同じように置いていただけることもあります。

たとえ、その場で置いてもらえなくても「検討してみてください」とお願いして、見本として2、3部置いてくるのです。

すると10人くらいの看護師さんや受付担当の方などで回し読みしてもらえるかも知れません。たとえダメでも仕掛けとして回収は考えずに、置きっぱなしにしておくのです。

クリアカバーがついた冊子なら、そんなに簡単には捨てようという気にはなりません。

あと親子で患者さんが来院される、小児科、耳鼻咽喉科などもいいかも知れません。
歯科医院だと自分が治療してもらったところがあるでしょうから、まずはそこからの願

いでもいいですね。

※同じように、女性が多くて、ロビーに雑誌などが置いてあって何冊か置かせてもらえたら回し読みしてもらえそうなどころとしては・・・銀行があります。
小さな支店でも10人くらいの行員さんがいますし、女性行員の割合も比較的高いです。

直接お願いに行くのに抵抗があれば、近所でお店や商売をやっている方をお願いする手があります。商売の方やその奥さん方は、経理的なものも含めて銀行の窓口に毎日のように行ったりされますから、銀行員と仲良くなっているケースがほとんどです。

次は、施設についてです。

これは病院・介護・福祉だけに限ってもかなりの施設が存在します。
(何ととっても高齢化ですから)

一つの病院や系列の事業体でも、病院と自宅との中間的な施設である「老健施設」や、有料老人ホーム、特別養護老人ホーム、居宅介護施設、デイサービス（通所介護）・・・などいろんな施設・事業が存在します。

言葉が悪いかも知れませんが、幼稚園などの行事・イベントと同じような世界をイメージしたらいいと思います。

花火大会をしたり、お花見をしたり、運動会をしたり・・・と職員の方々は大変です。
そこにメニューの一つとして、フラの発表の場をお願いすることもできます。

場合によっては、入所者のリハビリの一環として「フラを教えて欲しい」ということになるかも知れませんが、職員の方が入所者に教えたいのでフラを習いたい、となるかも知れません。

※もっとも、勝手に振り付けなどを（施設の入所者に）教えてもらったら「著作権が・・・」というのであれば無理かとは思いますが。

【6 他業種との連携】

栞（しおり）のところでも触れましたが、いろんなところにツールをお願いするのは大切です。人が集まる場所は、意外とあるものです。

では、他に連携する業種はないものでしょうか。

フラの衣装などを購入しているお店とは、それなりの関係構築ができていると思います。

こんなエピソードがあります。他業種の事例ですが・・・

小さな花屋さんでした。

売上アップのために、次のような手（アイデア）を考えついたのです。

登場人物は、自分（花屋）と飲み屋（スナック・パブ）とタクシー会社です。

どんな関係を構築したか、イメージできますか？

- ・飲み屋さんに交渉にいきます。

「定期的に（無料で）花を届けますから、飲んだお客さまが帰られる時は、私の指定したタクシー会社さんを利用して欲しいのですが」

- ・飲み屋さんは、お店に新鮮な花が無料で届けられるなら喜んで応じます。

- ・タクシー会社に交渉します。

「飲み屋さんを1件開拓しますから（飲んだお客さまが帰宅される時に、そこからタクシーの要請がくるようになります）、手数料をいただけませんか」

（この手数料で、そのお店に花を届けるのです）

※飲んで帰る時のタクシー代となれば結構な金額でしょうから。タクシー会社は、昼間に近場を流すよりも深夜料金で高い収益になることでメリット大です。

※この花屋さんが10件開拓したら、タクシー会社は10件のお得意さんが手に入る。

50件開拓したら、50件のお得意さんが手に入る。

しかも、毎日それぞれのお店から複数の注文（要請）が入るのです。

タクシー会社は、手数料を支払っても十分に元が取れる。しかも、リピーターとしてお客さんがそのお店で飲んでいない時でも利用してくれる可能性もある。・・・万々歳！

お店は、ずっと新鮮な花をタダで店に飾ることができる。・・・万々歳！

花屋さんは安定した売上が発生する。・・・万々歳！

この花屋さんは億単位の売上が計上するまでに成長されました、とき。チャンチャン！

いかがですか。まさにWIN-WIN-WINです。

このビジネスモデルをフラダンス教室に当てはめることができたなら凄いですね。

ただ、商品がフラという音楽を含めた時間と空間の提供ですから、お花を届けるという感じにはいきません。難しいところです。

ただ、間接的に（フラの発表の場と）集客につなげるという発想をすれば、フラの露出を高めることで集客につなげることができるのは間違いありません。

イベントのところで指摘したように、いろんな企業やお店では記念日のイベントをやっています。忘年会・クリスマスパーティ・創業祭・〇〇周年祭・・・

こういう時はプラットフォーム的な場との関係構築ができれば、そこでのいろんな企画段階での検討において、「出し物」の対象に入れてもらえる可能性があります。

具体的にいうと、ホテルやSC（ショッピングセンター）などでのいろんな式・イベントです。

ここの企画担当者なりとコネクションができれば、そこでのいろんな式やイベントの企画が持ち上がった時に「フラの出し物」を検討の対象に加えてもらうことができますから。

でも、コネクションをつくるというのは大変です。

ですが、（プレスリリースと一緒に）相手側もいろんなアイデアや企画を欲しがっているかも知れません。チャレンジあるのみですね。

フラの効果として、スタイル維持やダイエットがあれば、美容室と連携するのもいいかも知れません。

【一つの例・・・美容室との連携】

簡単な企画書なりを用意する必要があるかも知れませんが・・・

美容室のお客さまにスタイル維持やダイエットのためのフラ無料講座を行います、いかがでしょうかと、美容室に提案するのです。

また、メイクの一つとして、フラ用のメイクのやり方なども指導できます。実体験してもらうこともできます。

美容室側は、最近、足が遠のいていたお客さまが再度来てくれるかも知れないという思い、きっかけになるかも知れないという判断が働くかも知れません。

美容室の休日などを利用してイベント開催をOKしてくれる可能性もあります。

自分たちはフラの指導をしながら、実体験してもらいながら、教室（スタジオ）の1回か2回分の無料体験のチケットを配布させてもらえば集客につながるかも知れません。

また、同じようなイベントを期待される他の美容室さんを紹介してもらうことができます。こんな感じで仕掛けていくことも（集客には）大切かと思います。

【もう一つの例・・・銀行をまき込む・・・番外編】

あとは、いろんな人たちが見てくれて、次のつなかりに結びつく「仕掛け」を狙うとしたら、銀行を巻き込む手があります。

※銀行（または銀行員）と仲良くなってPRや集客アップのお手伝いをしてもらう、という発想です。

銀行の取引先としていろんな業種がありますから、そこを紹介してもらうとか、季節ごとにパウスタートの購入斡旋や同時にフラダンス無料体験などを銀行内部の行員にPRしてもらうとか、という手もあります。

※詳しくは、銀行からの借入などについてのご相談も含めて、お気軽にお問い合わせください。⇒ hulalo.com

【7 49日?】

縁起でもない話ですいません。

新聞の死亡広告から、ご主人さまが亡くなられた方のご住所がわかります。

（喪主）奥さまの年齢層もある程度推察できます。

49日が過ぎた頃に、個別に訪問して（もちろん、近所一体を訪問していますというフリをして）トークポスティングをします。

49日が過ぎると、そろそろ心を別のものに向けようか、新しい趣味や生き方を模索される方も多いです。

「お友だちもできますよ」と声掛けすることでご本人のためにもなります。

私が元・銀行員だったことからの案です。

昔は、亡くなられた方がいらっしゃった時など銀行の営業マンはよくご焼香に行ったりしていました。名刺だけ置いて、黙って帰るのです。後日、保険金などが入った時に預金してもらったりしていたことからの発想です。

人口5万人規模でも年間500人～くらいの死亡者数があります。
(たいていは) 夫婦だと男性の方が先に亡くなります。

半分以上が女性だとしても年間約200～300人は見込み客になるかも知れません。

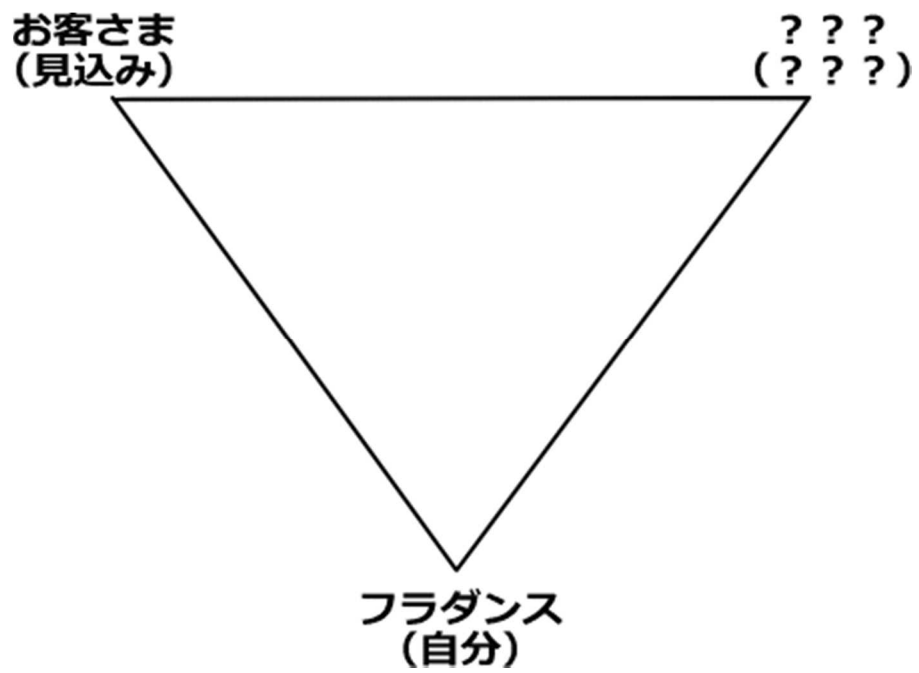
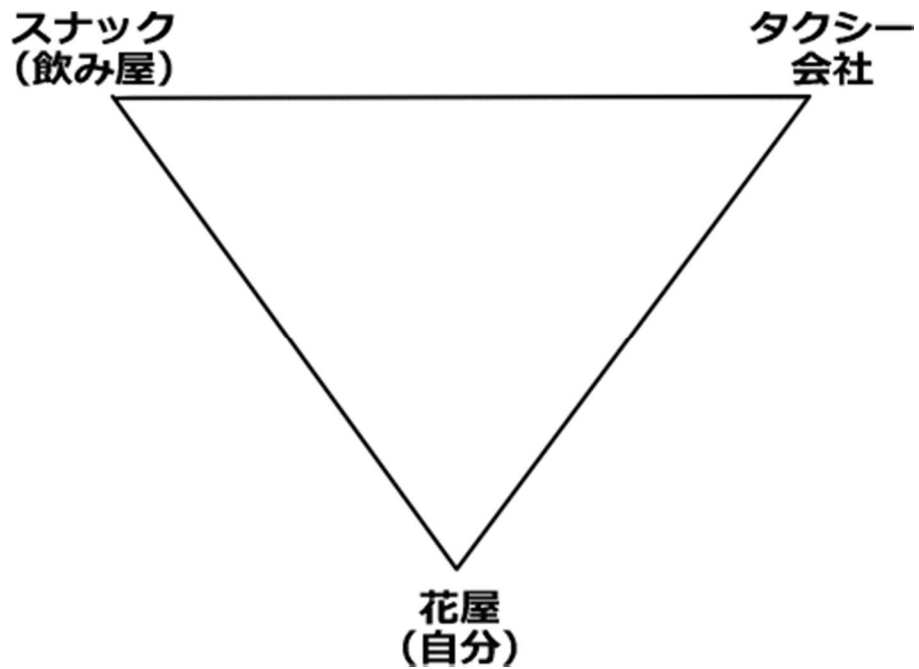
ここまで、とりとめのない話のような感じになりましたが、いろいろとアイデアを工夫すれば面白いと思います。もちろん、即効性があったり、効果があまらなかったり、地域性で大きな差がついたり・・・いろんなケースが起こると思います。

でも、ネット上での仕掛けと共に、日常の現実世界での仕掛けづくりも、ぜひ意識されてみてください。

【ネットと、現実世界（日常）で、工夫すれば集客のチャンスはあります】

【付録】

集客アイデアのためのツール（自分なりに発想をふくらませてみてください）



POINT 6

フラダンス教室の新規オープンの時に、チラシやフリーペーパーなどの広告を利用されたことがありますか。

また、その後の集客でも利用されたことがありますか？ 効果はどうでしたか。

人口3万人の街にチラシを配るとします。

世帯人口が2.5人だとして世帯数を算出すると、12,000世帯になります。

12,000世帯全部にチラシを蒔くとすると・・・

(A4版・白黒チラシの場合をイメージ)

チラシ印刷代・・・1枚1.5円として、12,000枚×1.5円=18,000円

ポスティング費用・1枚5円として、12,000枚×5円=60,000円

合計の金額は78,000円です。

通常のコラシ・ポスティングの反応は1,000人に、2、3人だと言われています。

ということは、12,000部配布したら、24人～36人の人が反応してくださるかも知れません。

78,000円で20人～30人が反応・・・実際に次の行動に出るかどうかは不明です。

20人くらいがみなさん入会してくださったら、もし入会金が5,000円なら・・・

20人×5,000円=10万円のリターンですからポスティング代は回収できます。

ただ、フラダンスの教室は月謝として継続的に収入が入りますので、長い目でみたらビジネスモデル的に効果あり、ということになるのかも知れません。

実際にポスティングを利用されたことのある人がいらっしゃるとしたら、いかがだったでしょうか。

ポスティングの効果には、かなり地域性がでると思います。

冷静に考えると、寝たきりに近いお年寄り2人だけの世帯とか、浪人している男子学生が一人で生活しながら受験勉強している世帯とか、週に3回ヘルパーさんが来る身体の不自由な方の世帯とか・・・フラダンスの生徒さんとしてはまったく対象にならないようなところにもポスティングされる可能性があります。

年齢が〇歳～〇歳で、女性の方で・・・なんていう層別はできません。

ということはチラシ代とポスティング代の大半はお金をドブに捨てるようなものだともい

えます。

これまで、どちらかというと長期的な視点から、サイト（ブログ）構築・運営などで資産をつくりましょうという考え方でノウハウでした。

ここではチラシ・ポスティングなどではなくてお金を使って、しかもネットで広告することをテーマに取り上げてみたいと思います。

ズバリ・・・YDNです。

【お金を使うならYDN】

ヤフーやグーグルの検索で、CMが表示されるのはご存知だと思います。検索結果の上とか、右横に表示されるものです。

次の図をご覧ください。

ウェブ 画像 動画 辞書 知恵袋 地図 リアルタイム 一覧

検索設定 Yahoo! JAPAN ヘルプ

フラダンス教室 東京

検索

約197,000件

検索ツール

Q フラダンス教室 東京 高田馬場 フラダンス教室 東京 少人数 で検索

フラダンス教室 東京に関連した広告

本格的にフラを習うためのハワウ | kalaokumukahi.com
www.kalaokumukahi.com/
少人数制のフラ教室。カヒコ、アウアナ月4回月謝制、2時間の充実のレッスン

お身体験/フラダンススクール | school.epark.jp
school.epark.jp/
色んな講座が体験できる！新しい自分磨き始めませんか？WEB予約・電話無料

初心者からのダンススクール | classone-lady.com
www.classone-lady.com/
期間限定！体験レッスン無料＋入会金無料気軽に運動不足解消！17種類のクラス！

ジェクサー女性専用スタジオ | jexer.jp
www.jexer.jp/
アトレ秋葉原5階 女性専用スタジオホットヨガ&話題の空中フィットネス！

ダンス教室を質で選ぶなら | dancemaster.avex.jp
dancemaster.avex.jp/
本格ダンスレッスンを東京で探すなら！avex公認プログラムでの安心のクラス

東京都のフラダンス教室(レッスン・スクール) | 習い事を探すならケイコと...
www.keikotomanabu.net/G010036_G020450/N1_13/ - キャッシュ

広告

NOAダンス教室 フラダンス
www.noadance.jp/
楽しく、綺麗になれるフラダンス教室
全校駅近！銀座、新宿、秋葉原、都立大

コナミスポーツクラブ/運動塾
www.konami.com/sportsclub/
神経機能は6歳までに90%が完成します
大好評！夏の短期教室、参加受付中

東京芸能学園 高等部
www.togei-h.com/
ダンス・芸能を
目指しながら高校卒業！

初心者大歓迎！フラメンコ教室
www.estudio-primavera.net/
健康を維持したい、キレイになりたい生徒
さん大募集！無料体験レッスン有/大阪

一覧を見る
検索結果への広告掲載について

フラダンス教室 東京 でキーワード検索しました。
総ページ数が197,000ページです。そんなに多くはないですね。

ちょっと頑張れば、1ページ目に表示される可能性は十分にあります。
(その話はhulalo.comのサイトでもご案内しています)

さて、検索をした時に出る結果画面に表示されている広告は、広告を出す側からすると、PPC広告といいます。
このPPC広告は(今では)結構高い金額になっています。入札制です。
(昔は安かったのですが・・・)

※特徴としては、この画面の例だと「フラダンス教室 東京」で検索した人に対して表示される広告です。あくまでも、検索結果に対してです。
それが男性であろうと、どこに住んでいようと表示されます。

それがこれまでのPPC広告でした。
最近、ヤフーのニュースやブログや天気予報・知恵袋などで下図のような画像付きの広告をみたことありませんか？(画像なしもあります)

The screenshot shows the Yahoo! Japan news interface. At the top, there's a search bar with 'キーワードを入力' and a dropdown menu set to 'ニュース'. Below the search bar are navigation tabs for 'トップ', '速報', '写真', '映像', '雑誌', '個人', 'ビジネス', '特集', '意識調査', and 'ランキング'. A secondary row of tabs includes '主要', '国内', '国際', '経済', 'エンタメ', 'スポーツ', 'IT・科学', 'ライフ', '地域', and 'アーカイブ'. The main content area displays a news article titled '中大駅伝チーム「変革目指し」主将&副将を1年生に' with a sub-headline '中大は6日、陸上部長距離(駅伝)ブロックの主将と副主将が1年生に交代し、3日から新体制になったと発表した。主将は福岡大大濠出身の舟津彰馬、副主将は福島・学法石川出身の田母神一喜。(日刊スポーツ)'. To the right of the article is a sponsored advertisement for 'KAMADO' rice cookers, featuring an image of a hand holding a bowl of rice and a rice cooker. The ad text includes 'おいしいごはん、おかえりなさい。' and 'いつでも炊きたてのおいしさ'. A red arrow points from the article's text to the advertisement.

新しいタイプの広告がYDNと呼ばれるものです。
(Yahoo!ディスプレイアドネットワーク)

同じお金を使う広告を検討するなら、このYDNを活用されてみてはいかがでしょうか。

従来のP P Cと比べて大きなメリットがあります。

これは、例えば東京在住の年齢〇歳～〇歳の女性、というような形で広告を出すことができます。(日時、時間などは従来同様に当たり前にできます)

しかもP Cだけとか、スマホだけ、という表示も可能です。

さらに、一度、あなたのサイト（フラダンスのサイト・ブログ）を訪れた人に、訪問後〇日～〇日以内の人といったレベルでの広告も可能なのです。

そして最大のメリットは、料金的にも安く済みます、という点です。(今のところは)

広告に同じお金を使うなら、チラシ・ポスティング・フリーペーパーなどよりも・・・

【同じお金を使うならY D N】

Y D Nについては、それだけで結構なボリュームになりますので、個別にお問い合わせ・ご相談ください。

ただ、少ない予算で少しずつ費用対効果を確認しながらの広告が可能なY D Nをぜひ頭に入れておいてください。

中長期の資産づくりが、ポイント1～4までを意識してのブログ運営でした。

このポイント6・ネット上での広告にお金を使うという発想は、短期的に（即効的に）、あるいは継続的に（費用対効果をみながらですが）取り組むことで運営するブログ（サイト）に集客することにつながります。

さあ、いよいよ最後のポイントになりました。

泥臭い世界です。人に頭を下げたり、お願いしたりすることが嫌いな人は無視してください。

商売の基本というか、最終形は（いきつくところは）人対人です。

向こう三軒両隣ではありませんが、お願いできるならチャレンジされてみてはいかがでしょうか。

POINT 7

喫茶店やお店などで、イベント・バザー・フリーマーケット・学園祭などのポスターやチラシを見かけることがあるかと思います。

あなたは、それに（最近）反応しますか？

たぶん、あまり反応というか、いちいち見ていないと思います。
単なる壁の模様の一部、ディスプレイにしか映っていないのではないですか。

昔からすると、街中に広告があふれています。これでもか、これでもかというレベルです。
情報が多すぎて、脳が（意図的に）避けている感すらあります。

ここでお伝えする方法は、ドブ板的な選挙運動に近いレベルのやり方です。
でも、仕掛けとしては、話題として会話にしてもらえる可能性のあるやり方です。

興味のある方はお試してください。

夏休み親子工作教室のレベルでつくれる「広告塔」です。

あなたの代わりに、教室の宣伝をしてくれます。

※私の扱っている商品の宣伝というわけではないのですが・・・シリカ水HulAのラベルは下記のようなものです。（お許してください。他のボトルでも構いません）



ボトルから剥がして、下に切り込みを入れてください。

こんなイメージです。



本格的に、色画用紙を買ってきて切り込みをいれた方がキレイに仕上がるかと思えます。

もうお分かりですね。

ラベル部分を、フラダンスのビニールスカート、ハワイアンスカート、パウスカート風に見立てようとしたものです。

前に、チラシやポスターなどに人は反応しない、という話をしました。

今や平面的なものは、視覚に入っても空間の一部としてしか脳が反応しないのだと思えます。二次元の世界だからです。

ここで作ろうとしているは、立体的なものです。三次元的なツールです。

身近で目にすれば、いやでも立体ですから認識されるものです。

まして、手づくりです。



それこそ、夏休みの工作教室ではありませんが、ケイキクラスをレッスンとして用意していらっしゃる先生でしたら、お子さまたちにお問い合わせの手もあります。

このボトルに生徒さん集めの広告マンとしての役割を果たしてもらいましょう。

行きつけの、顔なじみの、パン屋さん・居酒屋・飲み屋さん・美容室・お弁当屋さん・惣菜店・喫茶店・クリニック・クリーニング店・公民館・集会所・・・

置いてもらえるようお願いしましょう。

生徒さんにもお願いしたら、かなりの広範囲に「仕掛け」がバラ撒かれることになります。泥臭いやり方、仕掛けづくりですが、興味のある方はぜひお試しください。

【泥臭い手法でもいいなら、手づくり広告塔】

【フラダンス無料体験！ご近所・お友だちお誘いあわせの上、どうぞ！】

【あなたのブログ（サイト）案内と被リンク】

外部のサイトからリンクをもらうことを被リンクといいます。

h u l a l o h a . c o m にてリンク付きで、あなたの教室（スタジオ）案内をさせていただきます。

リンクされることは、ブログ（サイト）のパワーアップにもつながります。ぜひご利用ください。もちろん無料です。

⇒ （無料）フラハラウ登録はこちらです ⇒ <http://hulalooha.com/touroku/>

おわりに

中長期的な仕掛けづくりとしてのブログ構築・サイト運営、短期的・継続的な集客としてのYDNと立体広告塔についてご案内しました。

すでに教室のサイトやブログが完成していて、系列の先生方や主宰されている先生との関係で一からやり直すのは困難という方を別にして、これからサイト・ブログを構築しようという方や、(将来的に指導する立場になった時のために)今から準備しようかな、という方は、ぜひともブログかサイト内ブログで構築・運営されることをお薦めいたします。

毎日、あるいは時々更新するブログを投稿する時に、ちょっとだけ本書で取り上げたポイントを意識して記事を書いてください。

きっと将来的に財産・資産として大きく貢献してくれる日がくるはずです。

本書で分からなかったといった点がございましたら、どうぞ遠慮なくお問い合わせください。サイトの方でも集客をキーワードにした記事を適宜取り上げさせていただいております。何でも構いません。お待ちいたしております。

⇒ <http://hulaloha.com/contact/>

それと、今のご自分のサイト・ブログがありましたら、それを集客に役立てたい、ということでしたら無料でサイト・ブログを診断させていただきます。それも遠慮なくお問い合わせください。

また、ブログやサイトを構築したり運営したりするのにいろいろなツール等を設置するのを代行してもらいたい、という時にもおっしゃってください。

可能な限りお手伝いさせていただきます。

それではあなたのブログ(サイト)が、素晴らしい人生を創造してくれるための一つのきっかけになりましたら幸いです。ますますのご活躍とご多幸を心よりお祈り申し上げます。

秋田秀一

h u l a l o h a . c o m

フラダンス教室
タヒチアンダンス教室

先生・指導者の方のための
ブログの書き方と集客法
7つのポイント
(生徒さん集め)

(指導者を目指す人・いずれは先生になってみたい人も対象です)

H u | A | o h a . c o m

サクセスキューブ株式会社

Copyright (c) Success Cube All Rights Reserved.

本書は著作権法によって守られているものです。無断での転載・利用禁止