



などで増やすことができます。

## twitterに必要なのは「親近感」と「人柄」

宣伝したい内容だけではなく、御社の雰囲気や親近感といった情報もtwitterで拡散できます。



# ビジネスに活かす facebook フロー図



## facebookは「情報コミュニケーションツール」です。

様々な情報をホームページや雑誌を見て興味を持って頂いたお客様へ発信することで、そのお客様から自動的にその知り合いやその知り合いに広がっていくツールです。

実際の知り合いを通じての情報になるので信頼性が増し、現実の口コミと同じような形で広まっていきます。

## チェックインクーポンという集客ツール

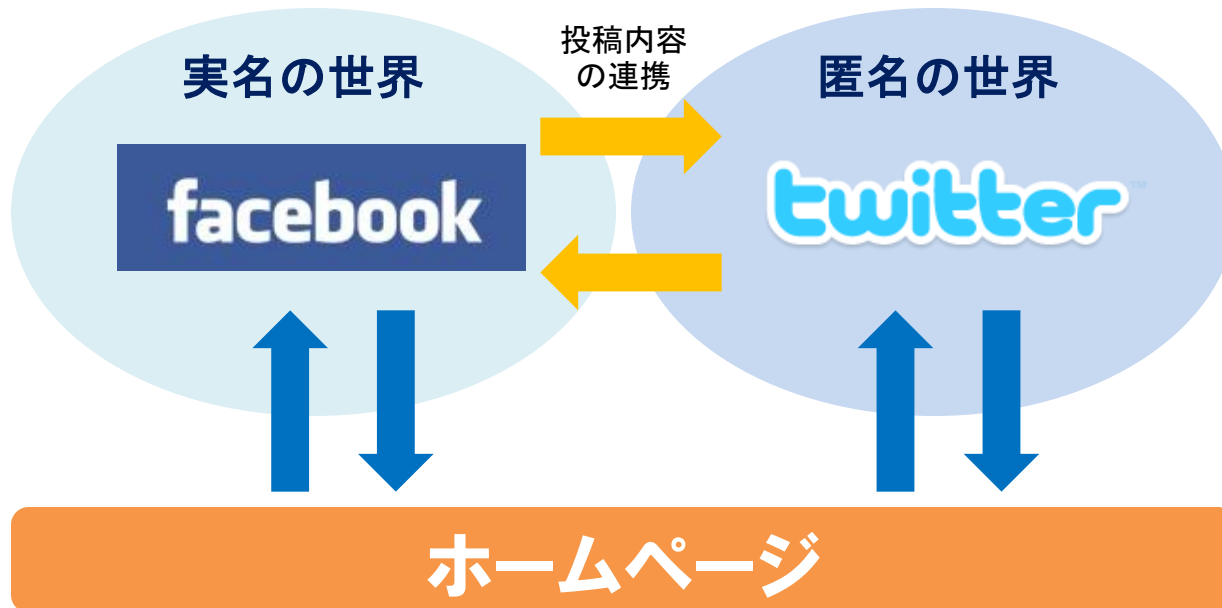
Facebookには、お店に訪問した時に「**チェックイン**」という形でここにいることをお知らせする機能があります。

そして、そのチェックインをした人へ「**クーポン**」を発行することが出来る機能もあります。

そのクーポンが魅力的なものであればあるほど、来店するキッカケづくりにつながります。



# ビジネスに活かすSNS連携



**SNSは情報発信のツールに過ぎません。**

**そこからホームページに呼び込んで売上に結びつける必要があります。**

twitterは「匿名の世界」、facebookは「実名の世界」とそれぞれの世界で情報を発信し、ファンを増やすことが可能です。ただ、そこから売上に結びつけるには受け皿である「ホームページ」に誘導していくことが必要になります。

**SNSの連携をすることによって、今までの「受動的」なネット利用から「能動的」なネット利用へシフトできます。**