

セミナー集客アイデア集

- ①少しでも早く開催日を告知する（最優先）1日でも、1か月でも、1年でも早く告知。
予定が埋まってしまっていたら絶対に参加してもらえない。有名人のコンサート・ライブでも1年前から告知している
- ②セミナー参加によって何が持ち帰れるのかをアピールする 参加するメリットをなるべく増やす 他のセミナーと差別化する
参加特典・復習動画・追加教材・その他のお土産など他のセミナーとの差別化要素を増やす
現代はオンラインセミナー・セミナー動画で溢れている。集客は難しくて当然というマインドで落ち込まないようにする
- ③少しでも早く告知したうえで、開催日までに、集客のための別のアイデアをどんどん実行して試行錯誤する時間を増やす
別のお得情報をお届けに上がるとともに、並行して再度告知するなど
- ④手渡しできるチラシを用意することで、セミナー情報が記憶されやすくなる
手元のチラシを見直して、セミナー情報を思い出しやすくなる。チラシがあれば第三者に紹介もされやすくなる。友達と参加しやすくなる
- ⑤なるべく角度を変えて、さまざまな集客方法を試してみる。どのアイデアが当たるかはわからないため、様々な連絡方法を適宜試してみる
電話やメールは手軽で早いですが、相手の時間を奪ってしまう可能性。直筆のお手紙やチラシの郵送は、好きなタイミングで読んでもらえる
- ⑥迷惑がられない範囲内で複数回告知し続ける。セミナー開催情報の接触頻度が増えると参加意欲が増えたり、たまたまタイミングが合う可能性
- ⑦タイミングをとらえたニーズのあるテーマを設定する（セミナーテーマで勝負が決まってしまう可能性）
- ⑧セミナー開催の実績をアピールする（誰しも貴重な時間を無駄にしたくないため、その不安を軽減する必要がある）
- ⑨セミナー参加表明をいただいたら、迷惑にならない範囲で、適宜リマインドの連絡をしてキャンセルを防ぐ
- ⑩セミナー当日の満足度を上げることで次回のセミナー集客につなげる（つまらないセミナーをしたら二度と来てもらえない可能性）
セミナー後のフォローも丁寧にして、次回につなげる
- ⑪日頃からギブ&ギブ（お得情報提供&お困りごとやニーズをお聞きして手助けする等）をして信頼貯金をためておく
「いつもお世話になってる〇〇さんが言うなら参加してみる」というお言葉をいただけることを目指す
勝負はセミナー告知前から始まっている。セミナー告知前の常日頃の活動が集客に影響する。

