



サービス等価交換 Toka!!オーナー限定

# IT コンサルヒアリングシート

サービス等価交換 Toka!!インストラクターまちゅ。が作成  
お聞きになりたいことにご回答を申し上げます。

Q 1. 以下のキーワードで知っている(持っている)◎、聞いたことがある○をご記入下さい。

- ブログ    SNS    ツイッター Twitter    フェイスブック Facebook  
 ミクシィ    メルマガ    SEO    SEM    アクセス解析  
 ドメイン    スカイプ    チャット

Q 2. お持ちのホームページ (WEB) を3つまでお書き下さい。

1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_

Q 3. 今、ITで抱える問題点 (解決したいこと) は何ですか？

- 売上をあげること    ネットショップ運営    実店舗への集客  
 新規顧客開拓に使いたい  
 既存顧客満足度を高めたい  
 イベントの告知と集客  
 ブランディングとして活用

以下、ご自由にお書き下さい。

Q 4. ご回答する先のメールアドレスをご記入下さい。

メールアドレス: \_\_\_\_\_

もしくは、榊田宛 (toka@ann.co.jp) にメールを下さい。

FAX先: 076-292-0399

あん共育有限会社 Toka!!インストラクター榊田良一宛

石川県金沢市東力2-93-5 〒921-8015

http://ann.369ch.jp/

http://www.facebook.com/MasudaYoshikazu/

講演依頼は随時受付けております



サービス等価交換 Toka!!オーナー限定

# Facebook 活用の手引き

サービス等価交換 Toka!!インストラクターまちゅ。が作成

フェイスブック (Facebook) をご存知でしたか？

もし、ご存知が無いようであれば、これを機に Toka!!オーナーとしてご活用をお考え下さい。

次の点で Facebook を利用する意味がある。と考えています。

- 1 つめ：Facebook ページ (旧名：ファンページ) を作ると検索にヒットするようになる  
→Toka!!関連キーワードで貴方が有名になります
- 2 つめ：現在 200 万人の会員が将来数千万人になる (可能性を秘めている)  
理由：アメリカ人の 6 割が使っている 世界でも同等の割合が利用  
→その活用方法を先に理解することができる
- 3 つめ：世界では一般人まで普及しているが、日本では経営者のみに先行し普及している  
→IT活用意識の高い経営者と簡単につながるができる
- 4 つめ：顧客囲い込みと満足度を計る仕1組みが無料である  
例：イベントの告知と参加確認ができる など  
→無料でも素晴らしい囲い込みツールとなります
- 5 つめ：既存の IT ツールとの連携が簡単  
例：ブログ (やツイッターなど) の記事の読み込みができ、自動化されている  
→二度手間が無いです

手順 1：Facebook 会員になる

まちゅ。toka@ann.co.jp宛てにメールを下さい。以下でも可。

「榊田良一 サービス等価交換 Toka!!(トーカ)インストラクター」のいいね！クリック  
メールアドレス、お名前、生年月日等の入力です。

手順 2：Facebook ページ (旧名：ファンページ) を作る

ご自身で作る場合は、次のページを参照下さい

まちゅ。にお任せいただく場合は、以下をご提出下さい。

ニックネーム：

Toka!!開催地域：

Toka!!以外でブランディングしたい内容があれば、教えてください

手順 3：Toka!!道場の先輩オーナーさんに告知し、25 人のいいね！(ファン) を獲得する

私が Toka!!道場にはお誘い申し上げます。以下のような文面で投稿下さい。

-----  
初めまして、第〇期 Toka!!オーナーになりました〇〇です。

Facebook ページを作りました。

アドレスを短く分りやすくしたいので、いいね！お願いします。

-----  
手順 4：アドレスを短くします