

チラシのひと工夫で参加者アップ！ 広報、こんなことで困っていませんか？

より効果を上げるための7箇条

興味を持ってもらえるようなリード文を

たとえばボランティア募集を例にとると”特別な能力や資格は必要なく、優しい気持ちがあれば大丈夫”ということなど「思い入れ」を表現すると、利用者にさらに魅力的に感じてもらえるでしょう。ただ「来てほしい」というこちらの願望が強すぎるとうまくいかない場合がありますので、あくまで「適度」に心をかけましょう。

内容はわかりやすく簡潔に(キーワードは何?)

イベントや募集の内容など、長くなりがちな部分ですが、文章も入れつつ、募集する内容、発信する内容に関して、「キーワード」が何かを作成側が明確にしておく必要があります。

イベントや募集の内容を自団体の公式ホームページにも掲載し、URLを記載しておくことで、閲覧者が興味を持った際、裏付けが取れるようにしておきましょう。

また「まだ募集しているか、空きはあるか」「同じようなテーマで今年度中に開催するか」「当日は出席できないが、資料だけでも配布できるか」「イベントとは別に普段の活動を見学できるか」などの情報も明確にしておくといよいでしょう。

学生が対象の場合は、参加申し込みの有無、参加費、入退室自由(参加自由)なども敢えて掲載することで参加しやすくする工夫が必要です。

物品寄付の場合、着払いか送り主負担かを明記。

受け取りの場合は取りに来られる範囲かどうか。

募集期間も掲載しよう

「現在も募集中かどうか」を明確にしましょう。

「いつ」「どこで」「どのような内容の仕事」なのかがはっきりしないと、応募者がイメージしにくいようです。

「いつでもどこでも」という募集よりポイントを絞って、「○曜日の○○時～○○時の手伝い」といった具体的でピンポイントの募集がよかったように思います。

連絡先は必ずつながるところを掲載しよう

ITが苦手な人に向けて、告知欄にも電話番号・連絡先を記載しておきましょう。

団体情報を定期的に更新しよう

掲載している情報をまめに更新しましょう。

出来れば一年以内に更新するのが望ましいです。

毎年、同じような形態のセミナー、ワークショップを開催することが多い場合は、広報文をフォーマット化しておき、コピーして対応できるようにすると便利です。

他団体の情報からヒントを得よう

他の団体がどのように情報を掲載しているかをヒントにしましょう。

さっそく広報してみよう

例) ボランティアを募集する

ログイン → マイページ



「ボランティアスタッフ募集」メニューの「新規作成」よりボランティア募集情報を入力すると「ボランティア情報」ページに募集内容が表示されます。



マッチング管理で確認する

ログイン → マイページ「マッチング管理」

「この団体とコンタクトをとる」ボタンより応募があると登録メールにメールが送信され、マイページの「マッチング管理一覧」に表示されます。



ログイン → ボランティア募集「コメント」

ログインして詳細ページにアクセスするとコメントと画像を投稿することができます。

