展覧会を大成功にしちゃうマニュアル

個性筆文字協会

展覧会に必要なこと

コンセプトを決める

まずは展覧会をただやみくもにやっても意味がありません。「何のためにやるのか」を考えましょう。

① 来てくれた人がどうなる展覧会にするのか？

展覧会に来てくれた人が、それによってどうなってほしいかをイメージしてください。そしてさらに物語をイメージしてみるといいと思います。それによって展示するアートも決まってきます。

例えば、『身近にいる大切な人に筆文字で手紙を書く人を増やす』と決めて作品は大切な人への短い手紙を作品にして展示するとか。
『地元のお年寄りに心も体も元気になってほしい』という想いから、元気になる言葉の展覧会と即興でことばを書いたり、マッサージをできる人もブースを出していたりとか。

このどうしたいかで中身が決まってきます。逆にどうしたいかがないとただ展覧会をやるになってしまい、モチベーションがあがりません。

例えば展覧会が終わって、1 人からメールがきます。「あの展覧会に言って作品を見て感動しました。私もできるかな？と思って母に短いですがハガキで一言手紙を書いてみました。そしたら母がすごく喜んでくれました。今度ぜひ筆文字教室を受けにいきます！」

こんなメールきたらめっちゃうれしくないですか！？
展覧会は仕事の面では売上も大事ですが、もっとモチベーションがあがりウキウキするのが、展覧会に参加した人が何か行動し、変化を起こすことです。

上記は完全に妄想です。妄想でいいんです。ぜひ登場人物をイメージしてその人がどんな変化を起こしどんなセリフを言ってくれたらうれしいかまで想像して、どうなる展覧会にするかを考えましょう。

ここに書き出してみましょう。

② グループ展覧会の場合の注意

コンセプト決め

全員で同じコンセプトでやるのか？全体の大きなコンセプトがある中で、各自がコンセプトをかかげてやるのか？

ここをあらかじめ決めておくといいです。それぞれの表現が喧嘩しないようにあらかじめ決め事を作っておきましょう。

必要経費の会計の話

場所代や共通で用意するものなど展覧会はお金がかかるものです。あらかじめそれらを洗い出して、どのように各自で分担するか決めておくといいでしょう。

生徒さんとやる場合などは、先生が代金をもってあげると喜びます（笑）なので日頃の教室え少し多めにもらい、その一部を展覧会貯金などしておくといいでしょう。

見張り案内役、物販などの在楼スケジュールを決める

展覧会場は色々な方法があります。お店や画廊の場合は見張りや案内の人がいるパターンが多いですが。この役を自分達でやらなきゃならない場合もあります。

展覧会場が決まったら話し合っておきましょう。またあらかじめこれをふまえて展覧会場を探すといいと思います。

③ 仕事としての目標

仕事としても目標をたてましょう。これによってどのくらい売り上げをあげたいのか？お客さんのリスト（名簿）をどのくらいほしいか？教室に何人集客したいか？

数値目標は単純にわかりやすくモチベーションがあがります。展覧会は人と知り合う場所です。ちゃんと知り合った後にその人が喜ぶ商品を準備しましょう。

目標売上：

仕事として数値目標を書いてみましょう。売上。

来場者数：

仕事として数値目標を書いてみましょう。お客さんのリスト数。

その他仕事目標があれば書いておきましょう。

1ポイントアドバイス

●生徒さんの作品を会場に飾る

展覧会から教室に集客する場合は、生徒さんなど教えた人の作品を自分より多く飾ると効果があります。自分もこんな風にかけるかもという感情が湧くからです。

生徒さんの作品と写真を取ってあげると生徒さんも喜ぶしブログなどでの紹介に使えます。

●パフォーマンスを時間を決めてやってみる

時間を決めてパフォーマンスを取り入れるとその時間に人を集客できます。また動きによって人を足止めさせて、作品を見てもらうきかっけを作れます、

展覧会前に用意しておくもの

知り合った人と次につながる商品を用意

展覧会は人とリアルに会って交流ができる場所です。会って終わりにせずに必要とされる商品を用意して、次につなげていきましょう。

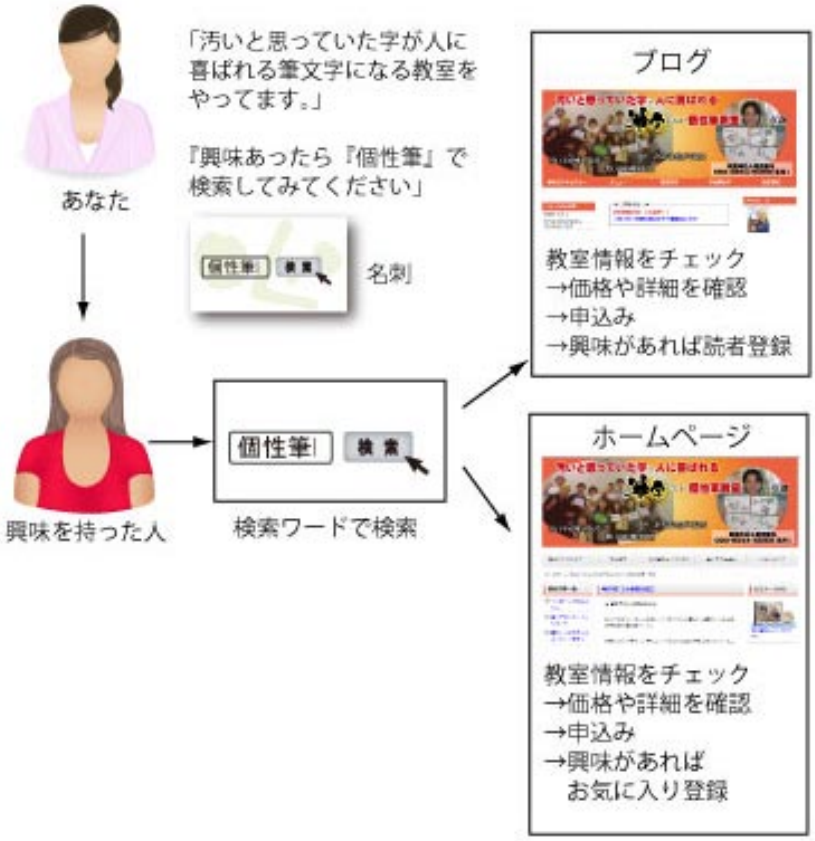
① 日程、場所、時間、料金を決めた教室案内のチラシまたは申込できる仕組みを用意する。

展覧会は作品販売もいいですが、こんな風にあなも書けるようになります。と教室を商品として紹介するといいです。
そして、口頭で伝えても教室に来てくれる確率はほぼ０です。
展覧会の１カ月以内に教室を開催する概要と申込み方法を記載したチラシを用意して来てくれた方に渡すと来てくれる確率があがります。

会場によっては時間を決めて体験教室などをやってみてもいいと思います。

② 「 ○○で検索」というキーワードを作り、ネット上に詳細と申込ができる形を用意して、チラシや名刺を渡す。

作品を見て興味を持ってくれた方が、自分で検索して見に来てくれたり、口コミを起こす時にとても大事なものがネット上に自分の情報を持ち、検索ワードを持つことです。これがあった方が今後の広がりにつながります。



お客さん名簿（芳名帳）を用意

展覧会に来てくださった方の個人情報をもらいましょう。これは展覧会で一番重要なことです。相手の連絡先を知っていれば、こちらから連絡をすることができます。
次回の展覧会や教室や販売をする時に、連絡先があると、メール１つで連絡することができます。

通常は「名前」「住所」なのですが、個人情報の関係難しいかもしれません。住所よりも「メールアドレス」の方が聞きやすいし連絡しやすいです。

住所はもらえたらもらう形がいいと思います。芳名帳というかしこまった形である必要はありません。僕は以下のようなくアンケート用紙を会場に何か所か置き、回収箱を出口に置いてよくやってました。

回収したら、後日お礼の連絡や住所を書いてくれた方にはお葉書を書くとよりファンになってもらえます。

ことの葉展覧会ご来場カード

お名前	
メールアドレス	
ご住所	〒

※ご記入いただいた方には、オリジナルポストカードにて　お礼を送らせてもらいます。

ご感想なんなりと

ご覧いただき、ご感想いただきありがとうございました！

ことの葉忍者 草刈正年

簡単なプレゼント

ご来場いただいた方に、簡単なプレゼントを用意するといいです。遠くから時間を割いて来てくれた人達です。想いを形にして届けると喜ばれます。そして、そこには仕掛けを入れましょう。

自分に興味をもってくれた人が自分を調べてもらう仕組みをいれましょう。検索ワードをいれたり、チラシや名刺を同封させたり。ただチラシを渡すと売り込みですが、プレゼントと一緒にさりげなくだとそうなりません。

ポストカードや豆色紙に一言など、工夫して自分らしい人が喜ぶものを用意しましょう。

僕はことばのおみくじを路上時代からやっていました。

「検索ワードを入れておく」

検索ワードをいれておく

販売物

展覧会に来たらお土産にとかファンになれば何かを買いたくなります。お土産に買える価格のもの。そして高額でもほしいファン向けの商品を用意しましょう。

お土産価格は５００円以内のものがいいです。ポストカードやしおりなどアイデアを出して考えてみましょう！

アートのほとんどは、作品がすごいからではなく、「あなたから買いたい」というのがほとんどです。千円単位のものと万円単位のものでここも分けるといいです。

●お土産商品は何を用意するか？

何を	料金（円）	個数（個）

どんな商品を用意するか洗い出してみましょう

●展示販売作品の料金パターンを考える

何を	料金（円）	個数（個）
例）額ハガキサイズ	1000 円～	20 個
例）額色紙サイズ	5000 円～	10 個

どんな展示作品のパターンを作るか洗い出してみましょう。

飾ってある規正の作品とは別に、その場で即興で書いてあげるという方法もあります。これはすごく喜ばれます。

●即興実演販売をするか？するならどんなものを用意するか？

何を	どのように	料金 (円)
例）ハガキサイズ	名前を個性筆で書く	500 円～
例）色紙サイズ	名前と即興詩	2000 円～
例）カードセッション	出たことばをハガキで作品に	1000 円～

どんな商品を用意するか洗い出してみましょう

開催場所と日程決め

展覧会開催期間

長ければ長いほどいいというわけではありません。その分お金もそして時間も自分たちがとられることになります。そして短期の方が総合的に見て人は多くきます。

現代人は忙しいです、なのでこの日限定という風に選択肢が少ない方が決めやすいです。

短くて１日、長くても一週間以内にしたほうがいいです。おすすめは平日と休日を含めた３日間です．金（平日)、土（休日)、日（休日）とかがいいですね。

●展覧会開催期間をいつにするか？

長くならないように決めてみましょう。

会場の決定

場所選びはご縁があった場所が一番いいです（笑）人の展覧会に見に行って場所のオーナーと話して仲良くなったり、友達から紹介してもらうとスムーズです。

あらかじめ決めた規模ややりたいことを考慮して決めるといいと思います。

●会場場所をどこにするか？

縁のあった場所を大切にしましょう。

展覧会の全体的なスケジュール

展覧会の全体の大まかなスケジュールは以下のようなものになります。

展覧会は自分でプロデュースする場合は期間はしっかり取って準備をした方がいいです。というのも、展覧会期間は限られています。

毎日一人ずつお客さんに会うのではなく、一気に数日で何十人、何百人の人と会うのが展覧会です。それができるようにするためにも準備をしましょう。

そして展覧会後のアフターフォローも大事です。これについては後述しますね。

コンセプト・目標決め

展覧会準備物決定

日程、場所、時間決め。集客情報決め

集客期間１～2ヶ月

※平行して展覧会準備物の制作

展覧会開催

お礼状、お礼メール

教室や次につながるイベント

●全体スケジュールを考えてみましょう

縁のあった場所を大切にしましょう。

集客

展覧会を作るまでの過程を発信

展覧会をやっても人がこなかったら無意味です。人は残念ながら待っていてもきません。しっかり発信し宣伝して自分の力で集客をしましょう。

展覧会の準備や仮定を発信していく

自分の持っている発信場所（ブログや Facebook やメルマガ）で展覧会の準備の模様や想いを、随時発信すると見たい人に期待感が出てみようという気になります。
facebook でイベントを立ち上げて参加者をたくさん募ると、参加者を見て参加する人も増えたりします。そしてそこに準備してる発信をしてもいいですね。

●展覧会までいつどんな情報をどんな形で発信するか

（例）作品制作風景を週に一度ブログで写真でアップしていく
（例）参加者が決まったらその参加者の紹介をブログで随時やる
など・・・

浮かぶだけ書いておきましょ。

チラシ・DM 作り

チラシや DM を作り友達やお店において配ってもらうといいです。
必要な情報は、以下のようにするといいです。

チラシに必要な情報

・コンセプト
・プレゼントなどのメリット
・日程
・場所（地図）
・在楼時間
・イメージ写真
・詳細や準備を発信しているブログなどネットメディア情報

●チラシ・DMをどのようにするか決めておきましょう

（例）チラシを開始１カ月前までに作り、以下のように配る
・開催場所のお店に置いてもらう
・各自３０部持って配る
・近くのお店に置かせてもらうお願いをする
など・・・

（例）ＤＭはポストカードで１カ月前までに完成させ以下のように配っていく。
・最低５０人にＤＭを送る
・友達に興味ありそうな人にＤＭを配ってもらうお願いをする
・グループの場合、メンバー全員で住所録をもってきてみんなでＤＭを出す会をやる
など・・・

浮かぶだけ書いておきましょ。

その他集客発信方法

方法は100万通り。奇想天外なアイデアを生んで楽しく実行しましょう。

●その他集客のための発信するアイデアを考え実行しましょう

浮かぶだけ書いておきましょ。

開催中に意識すること

来客への対応

展覧会を開催すると、祝福のプレゼントやお土産をもってきてくださる方が多いです。後日お礼を返すのもいいですが、その場で何か返せてもいいですよね。

このように展覧会へのご来客さんへの対応でやっておくといいことが色々あります。例えばこんな感じです。

ご来客への対応

・お茶とおかしを出してゆっくりみてもらう時間づくり
・粗品を用意して帰る時に渡すと喜ばれます
・お土産とお祝いのプレゼントのお返しの用意
・物販コーナーがあるとファンになった人には喜ばれます
・見終わったところでぜひ積極的に会話をしてあげる

わざわざ貴重な時間を割いて、来てくれた人たちが喜んで帰ってもらえるように工夫するといいですね。
ほかにも色々あると思います。ぜひこんなことやったら来てくれた人が喜ぶだろうな～というアイデアをあらかじめ持っておきましょう。
すると、展覧会をやるのがまたさらに楽しくなると思います！

●ご来客にどんな対応や喜ぶ工夫をするか？

人に喜んでもらうとうれしいものです！ぜひ色々やってみてくださいね！

写真を撮る意識

展覧会では写真をとる意識を持つといいです。次回の時にイメージとしてそれが使えるし、アフターフォローでのレポートでも使えます。
ぜひ写真を撮る意識をしてくださいね。とっておくといい写真パターンを紹介しておきます。

写真ぱターン

・ご来客と個別写真

・ご来客の集合写真

・展覧会全体の作品の雰囲気

・個別の作品写真

アフターフォロー

アフターフォロー

アフターフォローはとても大事です。展覧会はお客さんと直接出会える場であって、そこから仕事においてもつながりを作ることが大切です。

出会ってそのままだと、つながりはできません。展覧会が終わった後のアフターフォローには色々あります。

展覧会後のアフターフォロー

・作品を購入してくれた方にはお礼のハガキ、メールを送る
・名簿に対して住所がある人にはハガキを送る
・メールアドレスをもらった方にはお礼のメールを送る
・お礼の後に次に出会える場所を連絡する（教室や展覧会）
・ブログなどで来てくれた人を写真と一緒に紹介する

お礼状はメールよりもハガキや手紙が喜ばれます。両方やるといいと思います。そして、展覧会後に展覧会の様子のレポートをブログなどで発信することも大切です。

行きたいけどいけなかった方や、言った人も楽しかった思い出が甦り喜ばれます。

そして一番大事なのは、次にあなたとお客さんがあえる場所を作りそれを伝えることです。
展覧会であなたのファンになった人は、あなたの作品に触れたいし、あなたに会いたいのです。展覧会後に次にあなたに会える仕事のサービスを教えてあげてくださいね。

●展覧会後のアフターフォローは何をするか

アフターフォローは何をするかを考えておきましょう。

●展覧会後に紹介する商品やサービスをいつ、どのように紹介するかを考えておく

（例）１カ月後の教室を用意し、展覧会後の３日後にメールで教室を案内する。
（例）２週間後にイベント出店を計画しておき、展覧会後のお礼メールと一緒にそれを紹介する
など・・・

展覧会で出会った方とさらにつながりを深めていきましょう。

展覧会のノウハウを色々書かせてもらってきました。展覧会をやる方法はいくらでもアイデア次第です。ただ、今回は最低あらかじめ考えていたほうがいい情報を書かせてもらいました。

展覧会は自分の表現を人に見てもらい、そしてそれに共感した人とつながれるとってもとっても楽しいものです。

ぜひ挑戦してやってみてくださいね！

わからないことがあれば協会にお問合せください。

こちらをお読みくださりありがとうございました。

個性筆文字協会　草刈正年