

実践！フェイスブック集客のポイント

～売上アップにつながるフェイスブック活用術～

新型コロナウイルスによる緊急事態宣言中、飲食店、小売店、美容院等のサービス業、観光業等では、来客、来店が無くなって大打撃を受けました。翻って、ステイホームにより、SNS やスマホアプリを使って検索、ショッピングをする機会が日常化しました。そんな中、フェイスブックを積極的に活用し、緊急事態宣言中、通常の売上を上げた飲食店グループがありました。本セミナーでは、コロナ禍の集客の回復を日常のツールとなった SNS を駆使して、いち早く実現する方法を、実践力が身に付く課題やワークも行うと共に、数多くの活用事例によって分かり易く解説します。ぜひご参加下さい。

講演カリキュラム

【第1日目】

1. 緊急事態宣言中でもフェイスブックの発信で通常の売上を上げた飲食店グループの秘密
2. コロナ禍、スマホ 7,000 万人時代のフェイスブック活用の基本
3. 非対面時代を乗り越え集客アップするフェイスブック情報発信力のツボ
4. 業種、業態別、活用事例紹介
※投稿写真撮影の課題あり。

【第2日目】

1. 実践！フェイスブックマーケティング戦略を考える（ワーク）
2. フェイスブックは写真が命！
スマホ写真撮影入門
3. 具体的な成果を上げる
投稿の継続、管理画面の見方
4. アフターコロナに向け、
動画+SNS で最強の PR メディアを作る。

講師プロフィール

(株) ソーシャルメディア

マーケティング

代表取締役

かの ひろみち
菅野 弘達 氏



1979 年、(株) 富士銀コンピュータサービスに入社。その後、(株) 日本ソフトバンク (当時) 孫正義が創設、副会長を務めていた日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職、パソコン業界の黎明期から終焉まで、企画、会員拡大部門にて、業界の発展に寄与しながら国内外の人的ネットワークを構築する。

2012 年、(株) ソーシャルメディアマーケティングを設立、「日本の集客構造を変える」を理念として、パートナー企業と共に、“Facebook 集客実践会” を主宰。約 2 年間の勉強会を行い、“集客・売上向上の SNS 投稿必勝パターン” を構築する。その必勝パターンに用いて、地域、業界トップとなる企業のコンサルティングを行う。

日本では数少ない SNS マーケティングの専門家。業界団体、商工会議所、法人会、企業、大学での講演、講義活動も積極的に行っている。

日 時：【1日目】10月21日（水）14：00～16：00

【2日目】11月10日（火）14：00～16：00

会 場：つくばみらい市商工会館 2階 会議室 TEL 0297-58-1700

定 員：15名 (※申込先着順：1社2名まででお願いいたします)

会 費：無 料 《2セミナー受講となります》

(下記申込書に必要事項をご記入頂き、FAXにてお申し込みください。)

つくばみらい市商工会 行⇒ FAX:0297-58-7969

受講申込書

| | | | | |
|-------|--|------|---|-----|
| 事業所名 | | 会員 | ・ | 非会員 |
| T E L | | F | A | X |
| 参加者名 | | 参加者名 | | |