

コロナ禍、非対面時代の SNS、動画を活用した ”顧客のファン化” による 売上回復、アップ手法

コロナによる緊急事態宣言が続く中、小売店、飲食店、理美容等のサービス業では、来客、来店が無くなり大きな打撃を受けております。翻って消費者は、ステイホームやテレワークによって SNS や動画（YouTube 等）を使って検索、ショッピングする機会が日常化しました。これらを使って、緊急事態宣言中、平時と変わらない売上を上げているお店や企業もあります。本セミナーでは、日常のツールとなった SNS、動画を駆使して、”顧客のファン化”による売上回復、アップする手法を数多くの事例によって分かり易く解説します。

セミナーカリキュラム

1. コロナ禍における WEB マーケティングの変化
2. 復習：主な SNS の特徴
Instagram / Twitter / Facebook / YouTube / LINE
3. SNS を活用した売上回復、アップの手法
 - ・活用プランの構築：コアコンセプトを決める
 - ・Facebook、Instagram の成果を上げる投稿手法
4. コロナ禍、スマホ 5G 時代の動画活用の勧め
5. 業種・業態別 活用事例紹介

講師

(株) ソーシャルメディア
マーケティング 代表取締役

かんの 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 令和3年10月26日(火) 14:00 ~ 16:00

会場 つくばみらい市商工会 2階 つくばみらい市福田671-2

受講料 無料 **定員** 15名

主催 つくばみらい市商工会 TEL: 0297-58-1700

感染症対策として

新型コロナウイルスの感染防止対策として、検温・消毒のほか、マスクの着用をお願いいたします。また、感染拡大の影響から、やむを得ず中止となる可能性もございます。ご理解とご協力の程、よろしくお願いいたします。

『顧客のファン化”による売上回復、アップ手法』申込書

お申込み先 FAX: 0297-58-7969

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名			