

セミナー企画書

菅野 弘達 (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 電話：090-1657-6373 Eメール：hkanno@arion.ocn.ne.jp

【タイトル】

『スマホユーザー6000万人時代の集客戦略 – 三ヶ月で売上2割アップ、新三種の神器（スマホ専用HP、SNS、スマホアプリ）の使い方』

【参加者対象】

- ・集客をホームページやブログ、メルマガ等を使って行っているが、あまり成果が出ていない店のオーナー、企業の経営者
- ・折込みチラシ、高額なWEB広告を使って集客をしているが、経費を節減したいと思っている店のオーナー、企業の経営者
- ・スマートフォン、SNS（ソーシャルネットワークサービス）を使った、最新の集客の仕組みを学びたい方

【参加者が得られるメリット】

- ・スマートフォン、SNSを使った、最新の集客の仕組み、成功のツボが分かり、実践のノウハウが得られる
- ・集客の経費節減ができ、少しの手間で、自社で集客の必要な情報発信ができるようになる
- ・新規顧客を含めて、来店客をファン化して、リピーター率を高めるノウハウが分かる

【コンセプト・概要】

スマートフォンユーザー6000万人時代。若い女性の約8割は、各種情報をスマートフォンを使ってSNSから入手しています。これまでのホームページを主として情報発信だけでは、お客様に情報が届いていません。お客様との新たな関係性構築に、“新三種の神器”[スマートフォン専用ホームページ、各種SNS、スマートフォン・ショップ専用アプリ]を使って集客、売上アップを達成します。

【内容】

1. スマホ利用者 6000万人時代のWEB戦略 これからはSNS × スマホ（スマホアプリ）

1) スマホ対応のホームページを持っていますか？

- ・モバイルフレンドリーとは？
- ・モバイル対応サイトの作成

2) 【ワーク1】

WEBツールやメディアの中で、一番重視している（お金を掛けている）ものは何か？その理由と成果を書いて下さい

3) 従来型のWEB集客の特徴

- 4) 新ソーシャルメディア型の集客の特徴
- 5) Facebook で実現できること
- 6) Instagram (インスタグラム)、写真に特化した SNS—投稿から検索へ
 - ・ユーザーの # ハッシュタグ 活用法

2. Facebook 3つの大きな誤解！ 成果の上がる3つのツボ

- 1) Facebook 3つの大きな誤解！
- 2) 集客の成果があがる3つのツボ
- 3) **【ワーク2】**
Facebook 3つの大きな誤解！と 集客の成果が上がる3つのツボを解説しました
確かに集客できると思いましたが？ また自分で始める場合、障害は何ですか？
- 4) Facebook 活用事例
- 5) SNS の弱点を補う最終兵器？ ショップ オリジナル アプリ

3. SNS は写真が命！ スマホ写真撮影入門

- 1) **【事前提出課題1】** 自分の会社、お店を5枚の写真を使って紹介する。
- 2) **【事前提出課題2】** ところに止まった写真を1枚持ってくる。(自分で撮影した写真でも可)
- 3) 目に留まる写真にするための3つのポイント
- 4) 目に留まる写真にするためにスマホのカメラを使いこなす

4. まとめ

【ワーク3】

今日のセミナーで、新たな気づき、発見があったもの、明日からすぐに実行しようと思ったのは、何ですか？

所要時間

90分～120分程度（ご要望時間に調整可能）