

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7000万人時代の集客戦略 – 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）の活用法』

【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7000万人時代。若い女性はほぼ100%、各種情報をスマートフォンを使ってアプリやSNSから入手しています。従来からのホームページを主とした検索をされるのを待っているだけでは、スマホを使うお客様に情報が届かない時代になりました。

本セミナーでは、新たな顧客開拓に、“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、継続したSNS投稿や集客したい時にプッシュ通知による情報発信型で集客、売上アップを達成する方法をお伝えします。

【内容】

1. スマホ利用者7000万人時代の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 活用事例紹介
- 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. Instagram ビジネスでの活用法

- 1) インスタ映えで大丈夫、インスタグラマーの写真はいかに。
- 2) #の活用法、選び方
- 3) #で、顧客、潜在顧客のファン化
- 4) Instagram 活用事例紹介

4. 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

5. 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)