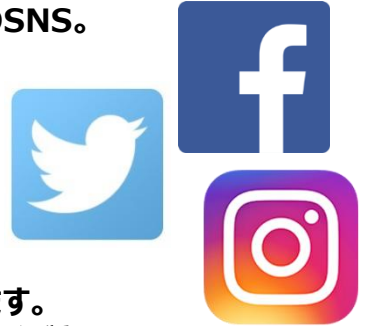


お客さまづくりにつながる情報発信って？ ～ SNS 活用術セミナー～

チラシ、ニューズレター、ホームページ、ブログ、そしてFacebookやTwitterなどのSNS。どんな媒体でも、ただ使えば売上が上がるかというと、そうではありません。

本セミナーでは、「伝わるように伝える」という情報発信の基本的な考え方と、効率的に、お金をかけずに情報発信を行うことができるSNSの活用法を中心に、様々な事例を交え、2回に分けてじっくりお伝えします。

今回は、前回お話できなかったInstagramの活用法や、ここ一年で空気感が変わりつつあるTwitterについても、一步踏み込んでお話しします。SNSを使ったお客さまづくりに取り組んでいる方、取り組んでみたい方、ぜひご参加ください！



【主なテーマ】

- ◆ そもそもSNSとは？他の販促物と何が違い、なぜ取り組むことが必要なの？
- ◆ Facebook、Twitter、Instagram、ブログ。それぞれの空気感の違い
- ◆ 反響のある投稿をする人は、日頃どんな発信をしているの？
- ◆ 「毎日投稿する話題なんてないよ・・・」と思っている人へ。継続発信のためのヒント
- ◆ 注意！ネット上の世界で「やってはいけない発信」
- ◆ 「#」（ハッシュタグ）、「リツイート」、「シェア」って、どういう使い方が正しいの？ ……など



【講師】 デジタル集客支援ラボ **下澤 美香** 氏

長野県飯田市在住。元スナック経営の経験をもとに、「お客さまづくり（集客）」のノウハウをデジタルツールに応用して、小売店経営者や中小企業向けにSNSの使い方レクチャーやSNS運営のアドバイスをしている。エクスマ実践塾54期生。
ニックネームはA子ママ。（小池栄子さんに似ているのと元スナックママという経緯から）

日時：第1回：平成29年10月4日(水) 19:00～21:00

第2回：平成29年11月8日(水) 19:00～21:00

※なるべく両日出席してください。

会場：御殿場市民会館 第7会議室

定員：先着40名 ※定員を超えた場合は連絡します。

9月28日(木)までに申込書をFAX又はメール、持参でお申し込みください。

参加無料！
商工会員以外の方も
ご参加いただけます

セミナー申込書

FAX0550-84-0605

※ 申込書は切らずにそのまま送信してください。

事業所名	参加者名	参加日
		10/4 ・ 11/8 ※○をつけてください
住所	TEL	FAX

【事前アンケート】最も該当するところに○をつけてください

- Facebookの投稿頻度は？（ほぼ毎日・2～3日に一度・週に一度程度・月に一度程度・基本見るだけ・アカウントなし）
- Twitterの投稿頻度は？（ほぼ毎日・2～3日に一度・週に一度程度・月に一度程度・基本見るだけ・アカウントなし）
- Instagramの投稿頻度は？（ほぼ毎日・2～3日に一度・週に一度程度・月に一度程度・基本見るだけ・アカウントなし）
- 現在取り組んでいる発信内容の診断を希望しますか？（はい・いいえ）
※質疑応答や第2回目の診断タイムで紹介および診断をさせていただきます（希望者多数の場合は対応できない可能性があります）