



# 売上認知度アップ SNS [Twitter, Instagram, Facebook] を活用した インサイドセールス実践講座

- 営業力 広報力を鍛える**
- SNSを使った新規・見込顧客の開拓手法を学びたい方
  - フォロワー数やクリック数が多いのに成果に繋がらない方
  - SNSを基礎から体系的に学びたい方
  - 企業や商品のブランディングでお困りの方など必聴です!

## SNSをビジネスで活用するための超実践術を解説!

### ご案内

既存顧客からの継続売上やアップセル・クロスセルが難しくなり、新規顧客開拓の重要性が高まるなか、自社の営業活動に「インサイドセールス」を導入する企業が増えていきます。

インサイドセールスとは、顧客や見込顧客への訪問をせず、電話やメール・オンライン営業ツールを活用して、新規顧客の開拓や見込客への情報提供、既存顧客へのフォローなどを行なう営業手法のことです。

そのなかでも、双方向のコミュニケーションが可能なSNSは大きな武器となっており、上手に活用して自身のブランドを確立すれば、売り込まなくても引き合いが増えてくるなど、「見込顧客が思うように獲得できない」「営業手法がマンネリ化し、時代に合った営業手法を見出したい」といった営業課題への解決策として、BtoBやBtoCを問わず注目を集めています。

本講座は、中小企業の経営支援やコンサルタントとして活躍する大橋高広氏に、SNSを活用したインサイドセールス（ブランディング、マーケティング、新規顧客開拓、顧客囲い込み）のポイントについて基礎から解説いただきます。さらに座学だけではなく、参加者の皆様にも実際にSNS（Twitter中心）を使って体感いただくことで、より実践的なスキルを身につけられる場として開催いたします。

開催日時 **2021年3月24日(水) 13:00~17:00**

会場 **東京ガーデンパレス**  
東京都文京区湯島1-7-5 TEL.03-3813-6211(代)  
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **46,200円(1名様につき)**  
(消費税及び地方消費税を含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合、  
**41,800円(1名様につき)**  
(消費税及び地方消費税を含む)  
※テキスト代を含む。

持ち物 **スマートフォン**  
※講義で使用いたしますので、必ずご持参ください。

主催 **総合ユニコム株式会社**  
東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館6階  
TEL.03-3563-0025(代) FAX.03-3564-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部 (FAX.03-3564-2560) 迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます。  
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

### 参加申込書

## SNSを活用したインサイドセールス実践講座

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日)
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

お申込み先 **FAXフリーダイヤル ☎0120-05-2560**  
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

- お申込み方法
  - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
  - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
  - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
  - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
  - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
  - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
  - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
  - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
  - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
  - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
  - ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮を願います。
  - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
  - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
  - ・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

セミナープログラム

13:00～17:00 ※講演途中にコーヒープレイクのほか、随時休憩を挟み進行いたします。

1. SNS運用のための3ステップ
  - ブランディング（発信のための軸をつくる）
  - プロフィール作成（実は定期的に見直しが必要）
  - 投稿（一貫した投稿がフォロワーとの信頼関係を醸成する）
2. 実際に使っている大橋講師が各SNSの特徴を解説
3. 各SNS（Twitter中心）の基本的な機能を徹底解説
4. 発信するテーマは1つに絞れ
5. 企業アカウントで運用するのか、個人アカウントで運用するのか
6. 効果の出るプロフィールの作り方
7. 成果につながる投稿文章の作り方
8. SNSで重要なFF比（フォロワー・フォロワー比率）とは
9. さらに成長を加速するためのマル秘テクニック
10. SNS活用の費用対効果
11. SNSはBtoBのビジネスでも使えるのか？
12. アンチが現れたり、クソリプが来たときの対処法
13. あなたが発信すべき情報を、その場で大橋講師が教えます
14. SNSは怖い？ でも昔も文通があったはず
15. 具体的な事例でわかる！ 良い投稿と悪い投稿
16. SNSで売上をあげる「仕掛け」の作りかた
17. SNSで広告を出すのは有効なのか
18. なぜ、「つぶやくこと」「投稿すること」がなくなってしまうのか
19. Twitterを伸ばしたかったらツイートはするな
20. これからの時代、ネットとリアルは「同期」する

講師プロフィール



**大橋 高広**（おおはし たかひろ）

**株式会社NCコンサルティング  
代表取締役社長**

1982年大阪府生まれ。同志社大学卒業後、大手通信系企業にて新規開拓営業、その後経済団体で中小企業の経営支援、中堅製造業で経理・総務の業務をそれぞれ担当。2015年に㈱NCコンサルティングを設立。

現在は、採用・育成・定着等の「人」に関する悩みを抱える中小企業やベンチャー企業に対して、現場で実践して成果が出る人事コンサルティングを行なっている。

70社以上の支援実績、1,200人以上の面談実績に裏付けられた講演・セミナーは全国各地で好評を博している。

主な著書に、『社員が育つ！辞めなくなる！人事部の作りかた』（㈱主婦の友社刊）等があり、著書の累計発行部数は1万部以上。さらに、Twitterのフォロワー数は1万人以上で、Yahoo!ニュースにも登場するなどメディアでも精力的に活動している。

総合ユニコムでは、新型コロナウイルス感染予防対策に取り組み、セミナーを開催いたします。ご参加のお客様におかれましては、手指消毒の励行、ならびにマスク着用でのご参加をお願い申し上げます。

**ご参加の  
皆様への  
お願い**

本講座は、座学だけではなく、実際にSNS（Twitter中心）を使って体感することで、より実践的なスキルを身につけていただけます。そのため、**当日はスマートフォンを必ずご持参ください。**