

# 応用編

※本講座は、今年3月24日開催「SNSを活用したインサイドセールス実践講座」の応用編です。初めてご受講される方にもお勧めいたします。

大好評

前回(3/24)参加者の声

- 期待を超える実例、説得力、また聞きたくなる講師の人柄、スマートフォンを使ってのワークなど参考になりました【コンサルタント】
- 活用方法や目的設定がよく分かりました。この講座を聞かずにただやっていたら、始めてすぐに止めていたと思います【不動産業】
- 今すぐやってみようという気持ちになりました【広報担当者】

講師

大橋高広氏

(株)NCコンサルティング

代表取締役社長

総合ユニコム[ビジネスセミナー]のご案内

# SNSはやってはいるけれど成果が出ない人のための 集客につながる ビジネスSNS活用講座

SNSを活用したインサイドセールスの「運用」「分析」「改善」手法を解説！

- 参加対象
- 「**実名**」で運用している企業アカウント担当の方
  - 「**実名顔出し**」で運用しているビジネスパーソンの方
  - 「**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「**いいね数**」が多いのに成果につながらない方

ご 案 内

コロナ禍により行動制限を余儀なくされ、新規顧客開拓の重要性が高まるなか、売上・利益アップのために、自社の営業活動に「SNS」を取り入れたいと考える企業が増えていきます。さらに、テレワークが急速に普及することで、ビジネスパーソンのSNS利用は増加しており、SNSを活用した営業手法は、BtoBやBtoCを問わず注目を集めています。

ところが、SNSをいざ始めてみたものの、上手くいかないとお悩みの方も多くなってきました。途中で挫折する方が多いのもSNSの特徴です。SNSは、ただアカウントを開設して、ツイートを続けるだけでは成果につながることはありません。やり方には「SNS独自のポイント」があるのです。

本講座は、Twitter・Instagram・LinkedIn等のSNSを活用し、コンサルタントとして活躍する**大橋高広氏**に、SNSを活用した営業（運用・分析・改善）手法について解説いただきます。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）を使ってワークいただくことで、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8月6日(金) 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

50,600円(1名様)  
(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、  
44,000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

## ＜ご参加にあたっての注意事項＞

本講座は、座学だけではなく、実際にSNS（Twitter中心）を使ってワークいただくことで、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TwitterアカウントとInstagramアカウントを開設のうえ、スマートフォンを必ずご持参ください。

## 参 加 申 込 書

### 集客につながるビジネスSNS活用講座（応用編）

|              |                                                                   |
|--------------|-------------------------------------------------------------------|
| ●会社名（フリガナ）   | ●貴社業種                                                             |
| ●所在地（〒）      | ●振込予定日（月）日）<br>●当日現金支払い希望・・・ <input type="checkbox"/><br>●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      |                                                                   |

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>

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「お名前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「代理者のお名前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お願いします。
  - ・ご記入いただいた個人情報、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。

O-0320210801-050

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. なぜ、あなたのSNSは成果につながらないのか

- あなたが発信する目的は何か
- 目的に合ったSNS運用をしている人は意外に少ない

2. インフルエンサーを目指してはいけない理由

- フォロワー数を追いかけるとツイートの質が低下する
- インフルエンサーではなくビジネスインフルエンサーを目指せ

3. Twitterの分析手法を徹底解説

- ツイートの個別分析
- アナリティクスの活用

4. Instagramの分析手法を徹底解説

- 投稿の個別分析
- インサイトの活用

5. 『運用方針』をアップデート

- いま使ってるSNSは、あなたの商品やサービスと合っているか
- 各SNSの特徴をあらためて考えてみよう
- 運用のお手本となるユーザーを見つけよう

6. 『プロフィール』をアップデート

- プロフィールは商品やサービスへの導線として機能させよう
- プロフィール名とアイコン写真にとことんこだわれ
- 会社は経営理念、個人はキャラ設定について考えよう
- (Twitter限定) 固定ツイートを徹底活用しよう

7. 『ツイート内容』をアップデート

- ツイート内容はSNSを運用する目的と合致させろ
- (Instagram限定) ハッシュタグを効果的に利用せよ
- ツイートがバズる必要がない明確な理由とは
- 宣伝・リツイート・引用リツイート・ニュースの共有ばかりではフォローされない
- ときどきふざけて人間味を出す
- ターゲットが共感するツイートは何か、徹底的に考えろ

8. 『リプライ』をアップデート

- リアルと同じく、SNSでも行動の量と質で成果は決まる
- 他ユーザーとコミュニケーションをとろう（リプライ・いいね・リツイートなど）
- 仲良くなったら勇気を出してDMしてみよう

9. 『フォローとフォロワー』をアップデート

- 見込み顧客とつながっているか
- 協業できそうな会社や人とつながっているか
- チームで運用すれば成果が出るのが早くなる
- タイムラインの投稿以外にも検索してみよう

10. 『商品・サービス』をアップデート

- そもそも販売したい商品やサービスは見込み客が欲しいものか
- あなたのビジネスは「値段のわからないお寿司屋さん」になっていないか
- ビジネスインフルエンサーに必要なものとは

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年生まれ。大阪府出身。同志社大学を卒業後、大手通信系企業での飛び込み営業を経て、経済団体に入職して中小企業の経営支援に従事する。その後、中堅製造業で総務経理を担当。2015年(株)NCコンサルティングを設立。開業当初から「集客のための情報発信」に取り組み、17年に初の商業出版をリリース（著書は合計3冊）。その後、人事情報メディアをリリースし、月間平均PVは2万～5万に成長。さらに、Facebook・Twitter・LinkedIn・Instagramの運用を開始し、SNSの総フォロワー数は1万を超える。Yahoo!ニュースにも登場する。リアルで活躍するビジネスパーソンは、むやみにフォロワー数を追いかけるインフルエンサーを目指すのではなく、『本業の発展のためにSNSを活用するビジネスインフルエンサーを目指せ』を信条に、経営者・広報担当者・士業・コンサルタント・コーチ・カウンセラーに対してコンサルティングを提供している。

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。