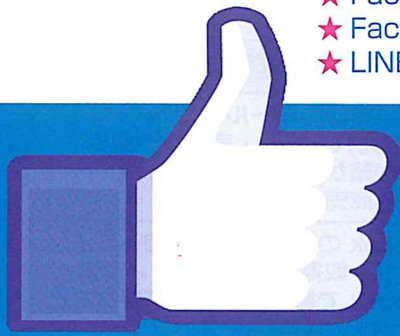


SNSを中小企業の武器にする ソーシャルメディア

■こんなお悩みをお持ちの方に最適な講座です■

- ★ Facebook を使った成功事例を知りたい
- ★ Facebook をフル活用し売上を上げたい
- ★ LINE を使ったビジネス活用術を身に付けたい

実践塾



facebook

花屋さんがSNS活用で売上2倍!! 工務店も次々と契約!
売れない時代に次々と売れるSNS活用法を徹底マスター!

「なぜ以前のように売上を作れなくなってしまったのだろう。これまでさまざまな販売促進策や顧客獲得策のために手を打ってみたのだが、どうもうまくいかない。」そんな事業者様に朗報です! 今回の講座は、売上獲得に結びつくソーシャルメディアの超実践活用ノウハウを具体的かつ分かりやすく、そして徹底的に学んで頂く超実務講座となっております。講師は全国各地で売上づくりの伝道師として活躍するジャイロ総合コンサルティングの講師陣が登場! 滅多に聞くことが出来ないソーシャルメディア活用のマル秘テクニックをすべて伝授致します。売上づくりに悩んでいる事業者様はこの機会に奮ってご参加下さい。

講座概要

■日 時 5月8日[木]、15日[木]、22日[木]、28日[水] (全4日間)

●時 間: 全日程 18:30 ~ 20:30

●会 場: 深谷市産業会館

■定 員: 30名 ※人気講座ですのでお申し込みはお早めどうぞ

■受講料 各回 お1人様 会員 1,000円 非会員 2,000円
※テキスト代・税込

■持ち物 携帯・スマートフォン・タブレット (お持ちであれば)

■講 師 ジャイロ総合コンサルティング(株) 専門講師陣 (詳細裏面)

■主 催 深谷商工会議所 中小企業相談所 ■協 賛 (公社) 熊谷法人会深谷支部

4月25日までに
お申込みの会員様は
4講座で
2,000円
にて受講できます

深谷商工会議所

〒366-0822 埼玉県深谷市仲町20番1号

TEL 048-571-2145

FAX 048-571-8222

HP: <http://www.fukaya-cci.or.jp/>

E-mail: soumu@fukaya-cci.or.jp

裏面にご記入の上、FAX・電話・メール・又は直接ご持参してお申し込み下さい。



048-571-8222



ご記入の上、FAX(電話)にてお申し込み下さい。

♠ ♣ ♥ ◆ **講座詳細カリキュラム・お申込み** ♠ ♣ ♥ ◆

日程・時間		講座名	主な内容(一部)
1	5月8日(木) 18:30~20:30 講師:大木ヒロシ	ソーシャルメディアを使ったマーケティング戦略の基本	1. 売れない時代のツールが SNS 2. SNS で売れる業種・売れない業種 3. 人と人が繋がる時代になった! 4. お得意様商売が復活した!
2	5月15日(木) 18:30~20:30 講師:渋谷雄大	Facebook 活用の基本(投稿ルール&セキュリティ)	1. Facebook の基本ルールを知ろう! 2. アカウント取得・セキュリティ対策 3. Facebook で得意なこと・苦手なこと 4. Facebook の投稿ルール
3	5月22日(木) 18:30~20:30 講師:西敏明	Facebook ページ活用の基本(商売で活用する方法)	1. Facebook 成功のキーワード 2. Facebook ページで売上 2 倍の花屋 3. Facebook ページ成功事例 4. Facebook を使った広告宣伝術
4	5月28日(水) 18:30~20:30 講師:渋谷雄大	Facebook ページ活用の実践 LINE をフル活用する!	1. LINE と Facebook の連携方法 2. Facebook ページの集客術 3. LINE の具体的活用術 4. LINE @ を使ったビジネス活用法

♠ ♣ ♥ ◆ **担当講師陣** ♠ ♣ ♥ ◆

渋谷雄大
(中小企業診断士)



大学卒業後、営業会社にて最年少トップセールスを樹立。専門店の責任者として、出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受ける。現在は売らない販促コンサルタントとして、営業強化、販促支援、WEB 活用などをテーマに、年間 150 回以上の講演を行い、講座はすぐに使えるノウハウ満載という評判の人気講師である。

代表取締役
大木ヒロシ



フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。年間の講演回数は 200 回を超える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは他に追随を許さず、日常は多忙を極める。

西俊明
(中小企業診断士)



慶応義塾大学文学部哲学科卒業後、富士通株式会社にてパソコン/携帯情報端末など IT 製品のマーケティングに従事。マーケティングと IT を専門とする経営コンサルタントとして活動を開始。当初より、DRM(ダイレクト・レスポンス・マーケティング)の手法を利用したWEBでの集客・販促にてクライアントの業務に貢献している。

----- 切りとらずに、このまま送信してください。 -----

FAX 送信(FAX 048-571-8222) 参加申込書

申込日 平成 年 月 日

事業所名	該当箇所、参加コースに○印をお願いします。 会員・非会員				
御住所	〒	1	2	3	4
	TEL	5/8 (木)	5/15 (木)	5/22 (木)	5/28 (水)
参加者名	FAX				
参加者名					

※ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用するほか、参加者の実態調査・分析のために利用する事があります。セミナー時に撮影の写真を商工会議所会報・HP において公開する場合があります。第 3 者提供は致しません。

入金 済・未