

令和2年7月13日

企業経営セミナー(オンライン開催)
「アフターコロナの集客、売上回復戦略」の開催について

トモニホールディングスグループの香川銀行(頭取 山田 径男)は、お取引先企業で構成する異業種交流組織「香川ニュービジネスクラブ」と共同で、標記セミナーを開催いたします。

具体的なセミナーテーマとしては、アフターコロナの集客、売上の回復を、日常のツールとなったSNSやスマホアプリを駆使して、いち早く実現する方法について、数多くの事例によって分かり易く解説していただく内容となっています。

オンラインセミナーについては、設備面等の課題から、まだまだ参加しづらい状況だとは思われますが、ぜひご参加お待ちしております。

今後とも当行では、セミナーによる情報提供などを通じ、お取引先企業の多様な経営課題について支援を行ってまいります。

記


1. 開催日時・場所	令和2年7月17日(金)午後2時~午後4時 オンライン開催(接続URLはお申込みの方に連絡いたします)
2. テーマ・講師	『アフターコロナの集客、売上回復戦略 ~SNSやスマホアプリを使って、顧客をファン化する!』 株式会社ソーシャルメディアマーケティング 代表取締役 菅野 弘達(かんの ひろみち)氏
3. 定員	50IDまで(50接続まで)
4. 参加費用	無料
5. お問い合わせ先	香川銀行法人コンサルティング推進部 087-812-5153

以上

アフターコロナの集客、売上回復戦略

～SNS やスマホアプリを使って、顧客をファン化する！～

オンライン
セミナー

- 【趣旨】 新型コロナウイルスによる緊急事態宣言中、飲食店、小売店、ホテル、旅館等では、来客、来店がなくなり大きな打撃を受けました。翻って、Stay Home によって SNS やスマホアプリを使って検索、ショッピングをする機会が日常化しました。その SNS を積極的に活用し、緊急事態宣言中、通常の売上を上げた企業がありました。本セミナーでは、アフターコロナの集客、売上の回復を、日常のツールとなった SNS やスマホアプリを駆使して、いち早く実現する方法を、数多くの事例によって分かり易く解説します。
- 【詳細】 ① コロナ緊急事態宣言中でも通常の売上を上げた企業の秘密
② アフターコロナ “新三種の神器”とは
ホームページ、ブログ、メルマガの時代はコロナと共に去った！
③ アフターコロナの集客、売上回復戦略 SNS、スマホアプリによる“顧客のファン化”
④ 業種、業態別の活用事例紹介
- 【対象者】 経営者、営業担当の方など先着50名様。（5名未満の場合は開催中止とします）
- 【講師紹介】 株式会社ソーシャルメディアマーケティング
代表取締役 **菅野 弘達**（かんの ひろみち）氏
1979年、(株)富士銀コンピュータサービスに入社。その後、(株)日本ソフトバンク(当時)孫正義が創設、副会長を務めていた日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職し、企画、会員拡大部門にて、業界の発展に寄与しながら国内外の人的ネットワークを構築する。2012年、(株)ソーシャルメディアマーケティングを設立、「日本の集客構造を変える」を理念として、パートナー企業と共に、“Facebook 集客実践会”を主宰。約2年間の勉強会を行い、“集客・売上向上の SNS 投稿必勝パターン”を構築する。その必勝パターンを用いて、地域、業界トップとなる企業のコンサルティングを行う。日本では数少ない SNS マーケティングの専門家。
- 
- 【開催日時】 令和2年7月17日（金）午後2時～午後4時
- 【会場】 オンラインセミナー（接続先 URL は開催1週間前までにご案内します。）
・メールでお送りする URL から事前登録の手続きをお願いします。
・タブレット、スマホ、カメラ・マイク付きパソコン等から参加できます。
- 【参加費用】 無料
- 【申込方法】 下記申込用紙をFAXにて事務局あてにお送り下さい。

香川銀行法人コンサルティング推進部・KNBC事務局 川端行 FAX:087-861-3504

『企業経営セミナー(2020年7月①)』参加申込書

企業名			
参加者名	お役職名()		
ご住所	〒 -		
Eメール(必須)	@		
TEL	() -	お取引店	支店

お申込いただきました個人情報は、本セミナーの運営に必要な範囲で利用致します。