

セミナープログラム

お申し込みは
こちらから



Facebook・Instagramで業績を上げる方法

- ✓ 差別化の8要素からみるSNS
- ✓ デジタルマーケティングにおける位置づけ
- ✓ SNSは得たい成果に応じて使い分けるべき
- ✓ SNS施策の全体図 SNSでやるべき4つの施策
- ✓ Facebookの特性と覚えておくべき仕組み
- ✓ Instagramの投稿形式 ストーリーズを使いこなす
- ✓ Instagram活用事例とハッシュタグ投稿
- ✓ Facebook・Instagramのフォロワー増加手法
- ✓ ターゲティング精度の高い広告メニューと運用
- ✓ Facebook・Instagram広告の活用事例

株式会社 船井総合研究所
チーフエキスパート

坂井亮介



デジタルマーケティング支援ベンチャーを経験後、株式会社船井総合研究所に入社。大手電力会社、飲食メーカー、製造業、酒造メーカーなど幅広い業種でSNSマーケティングの設計を手掛けた経験を持ち、企業の長所を活かしたファン顧客の創出を得意としている。

セミナー日程【WEBオンライン開催】

2021年2月1日(月) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]	2021年2月15日(月) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]
2021年2月3日(水) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]	2021年2月17日(水) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]
2021年2月5日(金) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]	2021年2月19日(金) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]
2021年2月9日(火) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]	2021年2月24日(水) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]
2021年2月11日(木) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]	2021年2月25日(木) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]

セミナー参加者特典



- ① カスタマージャーニーマップを描くこと
- ② 新しい行動購買プロセスを知ること
- ③ 各SNSの特性の違いを理解し、目的に応じて使い分けること
- ④ ファンと深くつながるSNS特有のコミュニティ形成を行うこと
- ⑤ SNSアカウントとしての目標設定を行うこと
- ⑥ ユーザーのステージに適したオーディエンスリストを理解すること
- ⑦ Facebook/Instagram広告成功のポイント
- ⑧ LINE公式アカウント成功のポイント
- ⑨ 国境を超えたグローバルなプロモーション計画を立案すること
- ⑩ 社内ルールを共有して運用をスムーズにすること

WEBからお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/068288>



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

2020年1,300名が申込んだSNSセミナーを実践型にアップデート 未来の「ファン」を作り出す

SNS集客の
プロが
教える!



Facebook



Instagram

業績を上げる方法

在宅やオフィスで参加可能なオンライン形式

事例① 飲食業界

コロナによる外出自粛の中
Instagram投稿で

昨対売上
100%を維持

事例② ウェディング業界

フォトウェディング
イベントで

100件の
集客を達成

事例③ EC業界

Facebook広告活用で

広告費の20倍を超える売上達成



食品メーカー・
住宅不動産など、
その他成功事例多数

2021年
最新の

Facebook・Instagram
成功事例大公開

全10日程開催

詳細は裏面を参照ください



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

Facebook・Instagramで業績を上げる方法

TEL.0120-964-000

お問い合わせNo.S068288

平日 9:30~17:30

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

068288

当セミナーでは
経営者の方にこそ知ってほしい情報だけお伝えします

POINT
1

国内SNSの特性を徹底解説！
業種ごとの**Facebook・Instagramの事例**を多数紹介

POINT
2

デジタル時代には欠かせない
Facebook・Instagramマーケティングの組み立て方

POINT
3

テレビCMや新聞に出稿するよりも低コスト！
企業・ブランドの**認知度向上**の方法とは

POINT
4

投稿一つで自社への興味が**信頼**に変わる！
SNSのブランディング・企業イメージUPのポイント

POINT
5

中長期的な利益をもたらす
リピーターや**ロイヤルカスタマー**の創出方法

このような方にオススメ

- ✓ SNSの種類が多くてよく**理解ができていない**
- ✓ アカウントを**作ってそのまま**になってしまっている
- ✓ 営業や**キャンペーン**の投稿ばかりで「ファン化」できていない
- ✓ 投稿はしているが**反響**などはない
- ✓ **フォロワー**が増えない
- ✓ WEBサイトやチラシなどからの**問い合わせが減っている**
- ✓ **ポータルサイトに依存**している、**案件の質に不安**がある
- ✓ 年々増加する広告予算を抑えて、
SNSでファンづくりしたい
- ✓ 担当に任せているけれど、**活性化**しない
- ✓ **上司に言われて担当**しているが、
何をすべきか**指示がない**



行動履歴 ターゲティング



目的：イベント申し込み

ケーキを食べながら
新築を建てる際の
相談会を実施

集客チャンネル

Instagram
Facebook
広告配信

ターゲティング

Webサイトに訪れた
ユーザー

表示回数	リンク クリック数	クリック率	クリック 単価	ご利用 金額	申し込み数	申し込み 獲得単価
27,258	90	0.33%	¥407	¥36,717	6	¥6,117

興味・関心 ターゲティング



目的：イベント申し込み

フォトウェディング
無料抽選会

集客チャンネル

Instagramに
広告配信

ターゲティング

「結婚」関係に
興味関心がある人を
ターゲティング

表示回数	リンク クリック数	クリック率	クリック 単価	ご利用 金額	申し込み数	申し込み 獲得単価
342,015	1,134	0.33%	¥175	¥198,852	96	¥2,071

デジタル マーケティング

- **ターゲット=ペルソナの作り方**
ターゲットとなるユーザー像の策定方法を紹介します
- **運用目的の設定と自社情報の価値定義**
KGIとKPIの具体的な立て方、その達成のための投稿

Facebook

- **Facebookマーケティングの全容大公開**
アルゴリズムを理解したうえでFacebookを活用いただき、得られる成果を紹介
- **投稿運用のネタの作り方、選び方**
Facebookでのコミュニケーションを充実させるためのネタ作りと投稿方法を紹介
- **情報伝達(=リーチ)を約20倍増加させる方法**
ファン、ファン以外に向けての情報リーチの最大化を目的とした手法を紹介
- **フォロワーを10,000人獲得するためにやったこと**
潜在顧客発見のために、FacebookLikeAdを紹介

Instagram

- **フォロワー5,000人獲得までの3つのフェーズ分け**
開始時におさえておきたいポイントと、
投稿のみでフォロワーを増やす設定を公開
- **プロフィールへの誘導率を高め方**
プロフィールへの誘導を行うための具体的な方法を紹介
- **Instagramアルゴリズムの解剖**
Instagramで発見されやすくするための
アルゴリズム理解と運用対策
- **これからのInstagramマーケティング勝機**
リールの活用について紹介



マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 2月1日(月)
お申込期限：1月28日(木)

2021年 2月3日(水)
お申込期限：1月30日(土)

2021年 2月5日(金)
お申込期限：2月1日(月)

2021年 2月9日(火)
お申込期限：2月5日(金)

2021年 2月11日(木)
お申込期限：2月7日(日)

2021年 2月15日(月)
お申込期限：2月11日(木)

2021年 2月17日(水)
お申込期限：2月13日(土)

2021年 2月19日(金)
お申込期限：2月15日(月)

2021年 2月24日(水)
お申込期限：2月20日(土)

2021年 2月25日(木)
お申込期限：2月21日(日)

開催時間

開始

終了

13：00 ▶ 15：00

(ログイン開始12：30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

全日程とも同じ内容となっております。ご都合の良い日をお選びください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50％を、当日の欠席は100％をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上で確認いただけます。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.068288を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30） ●申込みに関するお問合せ：時田 ●内容に関するお問合せ：沖山

検

お申し込みはこちらからお願いいたします。

2021年 2月1日(月)
お申込期限：1月28日(木)

2021年 2月3日(水)
お申込期限：1月30日(土)

2021年 2月5日(金)
お申込期限：2月1日(月)

2021年 2月9日(火)
お申込期限：2月5日(金)

2021年 2月11日(木)
お申込期限：2月7日(日)

2021年 2月15日(月)
お申込期限：2月11日(木)

2021年 2月17日(水)
お申込期限：2月13日(土)

2021年 2月19日(金)
お申込期限：2月15日(月)

2021年 2月24日(水)
お申込期限：2月20日(土)

2021年 2月25日(木)
お申込期限：2月21日(日)

開催時間

開始

終了

13：00 ▶ 15：00

(ログイン開始12：30より)

