

セミナー情報



船井総研ロジ株式会社 経営企画部 チームリーダー 永井 稜

2018年4月、船井総研ロジ株式会社に入社。2020年1月、会社全体のマーケティング活動を担う新設部署であるコーポレートマーケティングチームのチームリーダーに就任。
サイトリニューアル・メールマーケティング・コンテンツマーケティングなどのBtoBマーケティング施策を推進し、チーム立ち上げから約2年で年間相談件数の266%アップ(150件→400件)を達成。



株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

2002年10月～2006年5月株式会社東京商工リサーチ
2006年6月～2018年3月株式会社モバイルファクトリー
株式会社モバイルファクトリーにて経営企画室長としてIPO準備を担当した後、取締役として、2015年3月に東証マザーズ上場。2017年6月に東証一部上場を経験。
2018年4月より、株式会社船井総合研究所にてマネージング・ディレクターとして従事。
2020年10月より、上場企業をクライアントとしてPR支援を開始。



株式会社船井総合研究所 菊池 説希也

船井総合研究所に入社後、Webマーケティングを用いた集客最大化の業務に携わる。
前部署で培ったWebマーケティングの知見を活かし、2020年8月からクライアントのIPO準備の支援を行なっている。
2021年7月より、上場企業をクライアントとしてPR支援を行なっている。

Web開催 全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

2023年6月27日火 10:30～12:30 (ログイン開始 10:00～)
2023年7月 5日水 10:30～12:30 (ログイン開始 10:00～)

第一講座

「20分でわかる初めての広報活動」

PRがなぜ必要なのか、地方中小企業がPR戦略策定の上で欠かせない基礎知識を20分で解説。
株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 宮井 秀卓

第二講座

「リード獲得200件増を実現したプレスリリース活用法」

船井総研ロジ株式会社のマーケティング戦略としてのマーケティング組織立ち上げからPR活用法について解説。

マーケティング組織の立ち上げ～現在まで

お問い合わせ(=相談)件数を増やす手法

プレスリリース配信の基本ステップ

船井総研ロジ株式会社 経営企画部 チームリーダー 永井 稜

第三講座

「マーケティング戦略の一環としてのプレスリリース活用法」

地方中小企業がマーケティング戦略にPRを盛り込むための広報体制構築に向けた3ステップを解説

STEP1 広報活動KPIの策定(戦略体制)

STEP2 発信ネタ発掘(経営会議への参加)

STEP3 プレスリリースの執筆

株式会社船井総合研究所 菊池 説希也

お申込み方法

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。

セミナー情報はWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100588>



専任担当者ゼロで新規リードを増加させたプレスリリース活用法

新規問い合わせ
200件増を実現した
PR活動事例とは?!

このような事業者の皆様におすすめ

自社のブランディングを加速させたい

自社サービスの認知度向上、営業促進を図りたい

潜在顧客に自社サービスの理解を向上させたい

- ✓ プレスリリース経由でリード獲得200件増を実現!
- ✓ 専任担当者ゼロでできる広報活動の仕組化!
- ✓ 広報活動の担当者選びと社長のかかわり方のポイントを解説!

船井総研ロジ株式会社
経営企画部 チームリーダー 永井 稜



主催

専任担当者ゼロで新規リードを増加させたプレスリリース活用法

お問い合わせNo. S100588

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → 100588

広報人員0名の会社がゼロから広報を立ち上げ、PRを成功させた秘訣とは!?

地方中小企業にこそ、必要なPR活動を開始するための3ステップを解説いたします。

広報活動とは?



広報活動とは製品やサービスの必要性や社会への貢献・会社の魅力をPRすることで、自社製品やサービス、企業活動や企業の存在自体に**好感を持たせる**ための手法。

広報活動により、自社(商品・サービス含む)がメディアに取り上げられることで情報が拡散され、企業の**認知向上**や**問い合わせ**、**求人の応募**へ影響します。

PRと広告の違い

	広告	PR
発信者	企業	メディア
発信者の特性	主観的	客観的
コントロール	可	不可
信頼性(ユーザー目線)	PRと比べて低い	第三者経由のため高い
情報を伝える方法	広告枠、TVCM、新聞広告、Web広告、チラシなど	メディアの報道、TV番組、Webメディア、新聞の記事欄など
コスト	高い	低い

PRは低予算で実現できる、認知度向上に加え
信頼性を得る可能性がある

特別ゲスト講師

船井総研ロジ株式会社

専任担当者ゼロで新規リードを増加させたプレスリリース活用法



船井総研ロジ株式会社のここがすごい
BtoBマーケティング施策の一環として、
プレスリリースを活用し、新規見込み
顧客数を年間200件増加。

船井総研ロジ株式会社
経営企画部 チームリーダー
永井 稜

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

2023年6月27日 火 10:30~12:30 [ログイン開始 10:00より] [お申込み期限] 6月23日(金)

2023年7月 5日 水 10:30~12:30 [ログイン開始 10:00より] [お申込み期限] 7月1日(土)

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

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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記 船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。

お申込み方法 下記QRコードよりお申込みください。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.100588を入力、検索ください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。

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

お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

[TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30) ●お申込みに関するお問い合わせ : 横田 ●内容に関するお問い合わせ : 田中
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報はWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100588>



セミナー
申込みは
コチラ▶

