

好評につき
追加開催
致します!

あしたのチーム × SNS coach

コスト

ZOOM

オンラインセミナー
Online

メルマガ

WEB 広告

SNS

集客

PDCA

3ヶ月で **9,000名** 集客のノウハウ公開!

with コロナ時代におけるオンラインセミナー成功の秘訣

～ BtoB における集客からクロージングまでオンライン化するためのポイント大公開～

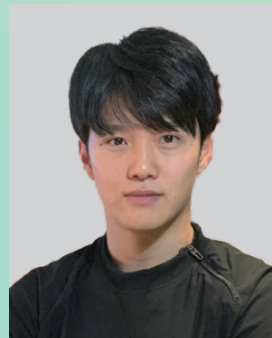
無料
セミナー

11.20 FRI 13:00～14:30 START!

2020 ONLINE セミナー



株式会社あしたのチーム
事業戦略本部
事業企画グループ マネージャー
鯨岡 務



株式会社 SNS コーチ
代表取締役
長田 幸洋氏

コロナ下における集客のポイントを、事例をもとに解説！

新型コロナウイルス対策による外出自粛要請などにより、経済活動が停滞している状況下で、これまで同様に業績を上げていくことが困難な企業も多いことと思います。そんな中、いち早く全国すべてのセミナーをオンラインに切り替え、直近3ヶ月で9,000名のリード獲得をすることができたあしたのチームの集客手法をお伝えするセミナーを開催いたします。逆風の中、これからオンラインセミナーを始めようとしている企業必見の内容となっておりますので是非ご参加ください！

こんな方にオススメ

- ・オンラインセミナーをこれから始めてみたい方
- ・オンラインセミナーによるメリット、具体的事例を知りたい方
- ・最新のSNSを活用した集客やブランディング手法について知りたい方
- ・全国に販路拡大したい方
- ・どうやったらいい？とお困りの方必見！

◆当日のスケジュール



株式会社あしたのチーム
事業戦略本部
事業企画グループ マネージャー
鯨岡 務

<プロフィール>

大学卒業後、商社勤務、ソフトウェアのライセンスセールス企業勤務を経て、採用管理システムベンダーに8年間従事。一部上場企業を中心に、自動車メーカーや保険会社等、多数の中途採用プロジェクトを手掛け、100社以上のクライアントを担当。その経験から企業の経営課題が採用だけでなくその後の人材育成にも及ぶことに注目し、人事ビッグデータを扱う外資系BIシステムベンダーの日本法人勤務を経て、2015年7月に当社へ参画。経営企画、社長室、マーケティング部にて、新規事業の立ち上げや、広報・マーケティングに従事し、2018年12月より現任、全国で実施するセミナーやイベントの企画・運営を行う。

「with コロナ下におけるオンラインセミナー成功の秘訣」 ～ BtoBにおける集客からクロージングまでオンライン化するためのポイント大公開～

プログラム

1. 新型コロナウイルスの感染対策によるオンライン化の流れ
2. セミナー実施のメリット/デメリット
3. オンラインセミナー実施の成果
4. オンラインセミナーの集客方法
5. オンラインセミナー【応用編】
6. セミナーだけではない！全営業プロセスのオンライン化



株式会社 SNS コーチ
代表取締役
長田 幸洋氏

<プロフィール>

SNSを使ったブランディングや企画を主な領域とし、これまでにタレントやアーティストのSNSブランディングや、経営者のSNSブランディングを施策し実行。あしたのチーム代表のSNSブランディング「給与ドクター高橋」では、スタート初日でTikTokで100万回再生、フォロワー1万人を獲得するなど、各SNSの構造特性を理解し、指定のユーザーに刺して動かす「インフルエンサー」企画を得意とする。

『オンラインセミナーの集客にはSNS活用が有効！？』

プログラム

1. 会社紹介、講師紹介
2. 基礎概念 - 企業がなぜSNSを活用するするのか？ -
3. 活用概念 - 集客につながるSNS発信 -
4. SNSを活用したセミナー集客の手法
5. 商品のご案内

事例企業の登壇

株式会社メディアリンク
経営戦略室
堀井 健一氏



<プロフィール>

2000年に慶應義塾大学理工学部を卒業後、日本アジア投資(株)入社。ベンチャーキャピタル業務に従事した後、2007年にゲストハウス型結婚式場を運営する(株)ディアーズ・ブレインに転職。人事・総務・経営企画・内部監査・営業推進・マーケティングなど数多くの管理部門に在籍し、売上30億円から170億円に成長する企業の基盤作りに従事。ベンチャー企業のダイナミズムとDX推進を求めて、2020年5月に当社へ参画。経営戦略室の立場で、戦略の立案・推進、セールの仕組化、リード顧客創出など、企業のさらなる成長を目指して挑戦中。