

アフターコロナにおけるモノの売り方を考える

デジタル・SNSを活用した売上拡大戦略

コロナ禍以降、中小・小規模事業者を取り巻く環境は大きく変化しています。新たな生活様式として、リアル店舗での買い物の機会は減少し、ECやネットスーパーなどオンラインを利用した商品の購入が定着しました。事業者にとっては、消費者にネット上に数多くある店舗から自店を選んでもらい、継続して購入してもらうための工夫が求められています。そこで、当セミナーでは、EC市場が成熟し、自社サイトやSNSを活用した販売などチャンネルが多様化する中で、複数のメディアの特徴を掛け合わせてユーザーに接触し、売り上げを拡大していくための「クロスメディア戦略」について、エイベックス・エンタテインメント(株)の矢崎 直博氏をお迎えし、ご講話をいただきます。オンラインでのご視聴も可能ですので、是非この機会にご参加ください。

日 時	令和5年11月20日(月) 15:30~17:00
場 所	松山商工会議所 5階 大ホール 及び オンライン
内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者の購買行動について ・各メディアの特徴と利用状況 ・デジタル・SNSを活用した売上拡大戦略 ・SNSを活用した有効な情報発信の方法
講 師	矢崎 直博 (ヤザキ ナオヒロ) 氏



エイベックス・エンタテインメント(株) ビジネスアライアンス本部 エリアビジネスグループ ゼネラルマネージャー
 2002年新卒入社。立教大学社会学部 卒業。入社後、レーベル(音楽制作)事業タイアップ部所属。アーティストが生み出す音楽や映像など、多岐に渡る分野において、デジタルコンテンツの配信などを通じた販路拡大に関する多くの実績を有する。2012年デジタル部門へ異動。その後、経営企画に異動。株主総会/取締役会/経営会議運営、決算発表シナリオ作成に携わり、2021年5月 大阪赴任。関西中心にローカルビジネスを担当。

対 象	小規模事業者及び中小企業の方等(会員・非会員問わず)
申込方法	下記FAXまたは右記QRよりお申込みください。
定 員	会場 30名 ※会場定員を超えた場合、 オンラインでの参加をご案内いたします。
受講料	無 料
主 催	松山商工会議所
お問合せ先	当会議所 経営支援部 TEL:089-941-4111

申込フォーム



➤ FAX:089-947-3126 松山商工会議所 経営支援部 行

事業所名		TEL	
所在地		E-mail	
参加者名		参加方法	会 場 ・ オンライン
参加者名		参加方法	会 場 ・ オンライン

※ご記入いただいた内容は、本事業に利用するほか、当会議所からの各種連絡・情報提供・調査分析のために利用することがあります。