

第4回 販路拡大に向けた実践型アプローチ

SNS活用セミナー

顧客とのつながりを強化し、
販路拡大・売上アップにつなげるSNS活用法

物価高騰や人手不足など、中小企業を取り巻く事業環境は大きく変化しています。このような厳しい環境を乗り越えるため、顧客との関係づくりや自社の魅力発信に直結し、販路拡大や来店・受注機会の創出につながるSNSの活用が目されています。

第4回である今回は、SNS運用における基本的な考え方やツールの選定をはじめ、日々の発信を通じた顧客との関係性構築の手法や販路拡大・売上向上に直結するSNS運用のポイントについて、事例やワークを交えながら実践的に学びます。※本セミナーは、全5回のシリーズ開催ですが、各回のみのご参加も可能です。

日時 2026.6/25 木
13:30-16:00

場所 松山商工会議所 4F 第二会議室
(オンライン)

定員 30名 (会場)
※会場定員を超えた場合は、オンラインの参加をご案内します

参加無料

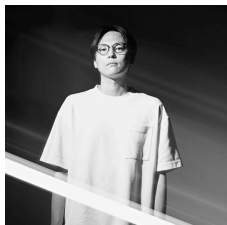
中小・小規模事業者向け
(会員・非会員問わず)

セミナー内容

- ・各種SNSの特徴と比較等
- ・SNS運用の基本設計
- ・フィード投稿とストーリーズの役割の違い
- ・“見てもらえる”フィード投稿の作り方
- ・ストーリーズを活用した関係性づくりのポイント
- ・事例研究
- ・個人ワーク
- ・質疑応答、まとめ

講師

小林 建太氏 koba inc. founder / planner



総合広告代理店にて、営業職とプランナー職を経験し、ナショナルクライアントのマーケティング統合プランニング等に従事。クリエイティブ、PR、SNS、WEBマーケティング、メディア、コンテンツなど、様々な手法を掛け合わせ、戦略から企画制作までをワンストップで行う。2019年にBLUE MONDAYを共同設立した後、エンタメ好きが高じて2020年よりエイベックス・エンタテインメントに移籍。広告事業の立上げに参画し、企業課題にエンタメ軸でアプローチ。2024年4月より独立しkoba inc.を設立。広告企画、アーティストプロデュース、IPコンテンツ開発、D2Cブランド運営など、様々な活動を行っている。

申込フォーム



お問合せ先：松山商工会議所 産業振興部 TEL 089-941-4111

参加申込：FAXもしくはQRよりお申込みください。(FAX 089-947-3126)

主催／松山商工会議所

事業所名		電話番号	
所在地		メールアドレス	
参加者①	お名前	参加者②	お名前
	参加方法		参加方法
会場 ・ オンライン		会場 ・ オンライン	

※ご記入いただいた内容は、本事業に利用する他、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。