|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **行⇒ FAX：　　　-　　-　　　セミナー申込書** | | | |
| 事業所名 | | |  |
| TEL |  | FAX |  |
| 参加者名 |  | 参加者名 |  |

**勝てる採用のためのDX戦略**

－ 生成AI・ショート動画・SNS活用法 －

**スーツを着た男性

自動的に生成された説明**

**1　採用広告で応募が来ましたか？**

勝てる採用のための**DX**戦略

生成AI、ショート動画、SNS活用法

**2 採用のための生成AIの効果的な活用法**

① 生成AIとは?

② 基本的な使い方：効果的な質問の仕方

③ 採用での生成AI活用事例

**３ 採用のためのショート動画の効果的な活用法**

① ショート動画を始めるべき３つの理由

② ビジネス TikTokは踊らない！

③ 採用でのショート動画活用事例

**４ 採用のためのSNSの効果的な活用法**

各種SNS別概要と活用事例

**5 まとめ、質疑応答**

1979年、メガバンクのシステムエンジニアからスタートしソフトバンク孫正義代表が創設した（社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職。

2012年、SNS時代の到来を予感して独立。（株）ソーシャルメディアマーケティグを設立。2024年、AI、ショート動画、SNSを使った集客、販促、採用のコンサルティングを行う（株）ハイパーメディアマーケティングに社名を変更。

商工会議所、業界団体、法人会、企業、大学等での講義、

講演も行い、受講者数は10年間で１万人を超える。

日本ダイレクトマーケティング学会会員、流通経済大学客員講師

氏

（株）ハイパーメディア

マーケティング 代表取締役

2024年 〇月〇日（〇） 〇：〇～〇：〇

**主　催**

〇〇〇〇〇

（下記申込書に必要事項をご記入頂き、ＦＡＸにてお申し込みください。）

**受講料**

**定　員**

**会　場**

**日　時**

名

無 料

北見市

講

師

紹

介

講

演

内

容

この10年間で生産年齢人口が500万人減少！加えてコロナが明けて求人件数は1.5倍に！コロナ以前のように求人広告を出せば応募がくる時代は終わりました。従来の求人広告は、採用条件だけで比較されるため、条件の良い企業に応募が集中、さらに条件だけで応募して来た人は、早期退社する傾向があるため、いつまでの求人し続けなければならない状況が続きます。

本セミナーでは、このような状況を鑑み「勝てる採用のためのDX戦略」として、適確なコピーや魅力的な会社紹介を生成AIにより作成、ターゲット層の手元の携帯アプリにショート動画を配信、視覚的なインパクトを与え、さらに各種SNSで広範な媒体を通して求人告知を拡散させることによって、適格、辞めない人材の応募が来る勝てる採用が実現するものです。

IT業界40年超、常に時代の最先端を追い求めてきた講師が、「勝てる採用のためのDX戦略」を具体的な事例を元に分かり易く解説します。

※本申込書にご記入頂いた個人情報は、講演会開催に係る受講者名簿の作成、出欠確認、講演会運営に関する目的のみ使用します。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **行⇒ FAX：　　　-　　-　　　セミナー申込書** | | | |
| 事業所名 |  | | |
| TEL |  | FAX |  |
| 参加者名 |  | 参加者名 |  |

**販路開拓・販促のためのDX戦略**

－ 生成AI・ショート動画・SNS活用法 －

**スーツを着た男性

自動的に生成された説明**

約３年間続いたコロナ過によって、販路開拓・販促手法がまったく変わりました。コロナ過、「不要不急の外出制限」「テレワーク」による「非対面販売」によって、従来の対面販売からオンラインのデジタル販売が大幅に増加しました。中でもYouTubeやInstagramの利用時間が50％以上増加したという調査結果が出ています。

本セミナーでは、このような状況を鑑み「販路開拓・販促のためのDX戦略」として、販路開拓・販促の戦略を生成AIから助言をもらい、ターゲット顧客の手元の携帯アプリにショート動画を配信、視覚的なインパクトを与え、さらに各種SNSで広範な媒体を通して販促投稿を拡散させることによって、コロナ前を上回る大幅な集客憎、売上増を実現するものです。

IT業界40年超、常に時代の最先端を追い求めてきた講師が、「勝てる採用のためのDX戦略」を具体的な事例を元に分かり易く解説します。

講

演

内

容

**1　販路開拓・販促のためのDX戦略**

生成AI、ショート動画、SNS活用法

**2 販路開拓・販促のための生成AIの効果的な活用法**

① 生成AIとは?

② 基本的な使い方：効果的な質問の仕方

③ 販路開拓・販促での生成AI活用事例

**３ 販路開拓・販促のためのショート動画の**

**効果的な活用法**

① ショート動画を始めるべき３つの理由

② ビジネス TikTokは踊らない！

③ 販路開拓・販促でのショート動画活用事例

**４ 販路開拓・販促のためのSNSの効果的な活用法**

各種SNS別概要と活用事例

**5 まとめ、質疑応答**

1979年、メガバンクのシステムエンジニアからスタートしソフトバンク孫正義代表が創設した（社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職。

2012年、SNS時代の到来を予感して独立。（株）ソーシャルメディアマーケティグを設立。2024年、AI、ショート動画、SNSを使った集客、販促、採用のコンサルティングを行う（株）ハイパーメディアマーケティングに社名を変更。

商工会議所、業界団体、法人会、企業、大学等での講義、

講演も行い、受講者数は10年間で１万人を超える。

日本ダイレクトマーケティング学会会員、流通経済大学客員講師

氏

（株）ハイパーメディア

マーケティング 代表取締役

講

師

紹

介

2024年 〇月〇日（〇） 〇：〇～〇：〇

**主　催**

〇〇〇〇〇

（下記申込書に必要事項をご記入頂き、ＦＡＸにてお申し込みください。）

**受講料**

**定　員**

**会　場**

**日　時**

名

無 料

北見市

※本申込書にご記入頂いた個人情報は、講演会開催に係る受講者名簿の作成、出欠確認、講演会運営に関する目的のみ使用します。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **行⇒ FAX：　　　-　　-　　　セミナー申込書** | | | |
| 事業所名 |  | | |
| TEL |  | FAX |  |
| 参加者名 |  | 参加者名 |  |

**生成AIを活用した顧客管理、販促業務**

**の効率化・自動化のためのDX戦略**

**スーツを着た男性

自動的に生成された説明**

1979年、メガバンクのシステムエンジニアからスタートしソフトバンク孫正義代表が創設した（社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職。

2012年、SNS時代の到来を予感して独立。（株）ソーシャルメディアマーケティグを設立。2024年、AI、ショート動画、SNSを使った集客、販促、採用のコンサルティングを行う（株）ハイパーメディアマーケティングに社名を変更。

商工会議所、業界団体、法人会、企業、大学等での講義、

講演も行い、受講者数は10年間で１万人を超える。

日本ダイレクトマーケティング学会会員、流通経済大学客員講師

講

師

紹

介

氏

（株）ハイパーメディア

マーケティング 代表取締役

**1　生成AIとは何なのか？**

**2 ChatGPTの基本的な使い方**

・効果的な質問の仕方

・AIとの対話の重ね方

・【実演】参加者からの質問をChatGPTに聞く

**３ 顧客関係管理（CRM）の効率化**

・顧客データの収集、分析・管理の効率化

・顧客満足度を高めるパーソナライズ

**４ マーケティングの自動化**

・マーケティングキャンペーンの自動化

・顧客獲得の効率化

**5 まとめ、質疑応答**

講

演

内

容

2022年11月、生成AIの先陣としてChatGPT-3.5が利用可能となってから、まだ2年にも満たないですが、その活用は企業の大小、業種・業態を問わず活発になってきております。

本セミナーでは、生成AIを駆使した顧客管理と販促業務の効率化、自動化を中心としたDX戦略に焦点を当てています。2018年、経済産業省が「DX（デジタルトランスフォーメーション）」をスタートしてはや6年、企業の競争力を高めるためには、顧客データの洞察力を深め、パーソナライズされたマーケティング戦略を速やかに高めていくことが、その存続には不可欠です。講演内容として、先ず生成AIとは何なのか？　ChatGPTの基本的な使い方の解説した後、生成AIによる最新の顧客関係管理（CRM）の効率化、マーケティングの自動化、そして最終的には売上向上にどのように寄与できるのかを解説します。

講師は、IT業界40年超、常に時代の最先端を追い求め、2024年、生成AI、ショート動画、SNSを駆使したハーパーメディアマーケティングの新たな構築のため社名変更まで行って、日夜、生成AIと対話を続けています。

2024年 〇月〇日（〇） 〇：〇～〇：〇

**主　催**

〇〇〇〇〇

（下記申込書に必要事項をご記入頂き、ＦＡＸにてお申し込みください。）

**受講料**

**定　員**

**会　場**

**日　時**

名

無 料

北見市

※本申込書にご記入頂いた個人情報は、講演会開催に係る受講者名簿の作成、出欠確認、講演会運営に関する目的のみ使用します。