

＜ セミナー・講演会 企画提案書 ＞

講師名 菅野 弘達 (かんの ひろみち)

N O	22
分野	動画、SNS、営業、販促、マーケティング
テーマ	『ビジネス TikTok』で潜在顧客をファン化して売上アップする！ ～ 踊らなくても売上が上がる縦型・ショート動画の新しい使い方 ～
対象	動画を使った営業、販促等のマーケティングを考えている経営者、担当責任者
時間	90分
ねらい	<p>TikTok? 「あの女の子が踊ってるヤツ」が、多くの企業の方々の印象ではないでしょうか? それはもう時代遅れだと言っても過言ではありません。</p> <p>TikTokをビジネスで使う最大のメリットは、これまでのSNSと違って、投稿した動画を好みそうなユーザーのスマホ画面に自動表示されるリコメンド機能が搭載されている点です。これにより商品、サービスのファン化が容易となり売上アップに繋げることができます。</p> <p>そこで本セミナーでは、TikTokをビジネスに活用してみようと考えている企業の方へ、TikTokをはじめべき理由。潜在顧客をファン化して売上アップする鍵。そのための演出、撮影、編集方法などを分かり易く、実行し易く解説、『ビジネスTikTok』への最初の一步を踏み出していただける内容となっています。</p>
	<p>1. 『ビジネス TikTok』をはじめべき3つの理由 (25分)</p> <p>1) 潜在顧客のスマホ画面に自動表示されるリコメンド機能</p> <p>2) 60秒以内のショート動画は社内で取り組み易い</p> <p>3) 『ビジネス TikTok』は投稿が少なく先行者利益がある</p>
	<p>2. 潜在顧客をファン化して売上アップする3つの鍵 (25分)</p> <p>1) 商品、サービスを売るのではなく社員を売る</p> <p>2) 失敗談も交えて共感を得る</p> <p>3) TV番組同様に決めた日時に継続発信し続ける</p>
	<p>3. 『ビジネス TikTok』は演出で差別化を図る (25分)</p> <p>1) 上司と部下の対話形式が始め易い</p> <p>2) 営業、人事等、部署ごとの独自演出でファン化する</p> <p>3) 『ビジネス TikTok』は自社で制作、発信できるCM</p>
	<p>4. 縦型・ショート動画の撮影、編集のポイント (15分)</p> <p>1) 横型動画 (YouTube)、縦型動画 (TikTok) 構図の違いを理解して撮影する</p> <p>2) ショート動画は複数のアングル (角度) で撮影する</p> <p>3) 5秒の短い動画を繋げてテンポよく編集する</p>



株式会社 BEEM

TikTokの動画が見られます。



月の輪自動車教習所



SEED 合同会社

【講師プロフィール】

氏名	菅野 弘達 (かんの ひろみち)
会社名	(株) ソーシャルメディアマーケティング
役職	代表取締役
肩書き	SNS・動画による顧客開拓の仕組み構築の 専門家



※ 最寄り駅：JR 品川駅、生年月日：1957 年 6 月 25 日生まれ

【セミナーで登壇できる根拠】

・略歴

IT 業界一筋 40 年のエキスパート。メガバンクのシステムエンジニアからスタートするも超優秀な同期ばかりで自信喪失。パソコンなら何とかできるかと思い、ソフトバンク孫正義が創設した（一社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職。Windows が無い時代でパソコンも使いこなせず、パソコンが使えない職員とレッテルを貼られ悪戦苦闘の日々を送る。バイトの大学生に使い方を教えてもらい何とか汚名を晴らした。パソコン業界の黎明期だったということもあって、創業期のビル・ゲイツ、スティーブ・ジョブズ、マイケル・デルなど世界的 IT 起業家と職務を通じた交流を持つという幸運に恵まれ、辛苦の中にも貴重な体験を得ることができた。

2012 年、新進起業家 マーク・ザッカーバーグが「よりオープンに繋がる世界を創る」の宣言に感銘、 SNS 時代の到来を予感し独立、(株) ソーシャルメディアマーケティングを設立。以来、IT 業界一筋 40 年以上の知識、経験、人的ネットワークを活かして、SNS、動画を使った顧客開拓の仕組み構築の専門家として、コンサルティング・研修を行った企業は 380 社を超える。また講演家としても約 10 年間で全国各地に 1 万人以上の受講者がいる。

2022 年 10 月 10 日、創業 10 年を迎え、SNS 専門コンサルティング企業としては国内で最も歴史ある企業となる。

・学歴など

多摩大学大学院 経営情報学研究科 修士課程終了 MBA
社会情報大学院大学 先端教育研究生 実務家教員養成課程修了
流通経済大学 客員講師、日本ダイレクトマーケティング学会会員
エキスパートバンク登録専門家（千葉県、茨城県商工会連合会）

・職歴など

1979年 富士銀コンピュータサービス入社
1980年 富士銀行（現みずほ銀行）システム開発部へ出向
1990年 （一社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会入社
1997年 エーアンドエー株式会社（建築 CAD 輸入販売会社）入社
2012年 株式会社ソーシャルメディアマーケティング設立
大妻女子大学 OMA（大妻マネジメントアカデミー）講師任用
青山学院大学 社会学連携研究センター（SACRE）特別研究員任用
2017年～ 流通経済大学客員講師任用
2020年～ エキスパートバンク登録専門家登録（千葉県、茨城県商工会連合会）
日本ダイレクトマーケティング学会入会

【主な実績】

・雑誌等執筆実績

『美容の経営プラン』（女性モード社）、トリマーのための情報誌『torim』（インターズー）
『観光マーケティング実務責任者養成講座』テキスト（日本地域広告会社協会）

・講演実績 [2020年12月末現在] [9年間累計 10,654名]

商工会議所：

東京商工会議所板橋支部、鳥栖商工会議所、秦野商工会議所、新潟商工会議所、
阿波池田商工会議所、山形県商工会議所、備中西商工会、石川県商店街振興組合連合会、
徳島商工会議所、土浦市新治商工会、三条商工会議所、福島商工会議所、横浜商工会議所、
茨城県中小企業団体中央会、茂原商工会議所、檀原商工会議所、小野商工会議所、
小山商工会議所、諫早商工会議所、四国中央商工会議所、大分商工会議所、駒ヶ根商工
会議所、木更津商工会議所、常滑商工会議所、小津戸商工会、別府商工会議所など

業界団体：

東京都印刷業工業組合板橋支部、日本ヘアデザイン協会、日本地域広告会社協会など

経営者団体：

東京都倫理法人会広報委員会、豊島区倫理法人会、渋谷区倫理法人会、四谷倫理法人会、
中央区倫理法人会、いたばし倫理法人会、杉並区東倫理法人会、晴海倫理法人会、横浜
中央倫理法人会、八重山倫理法人会、甲府南倫理法人会、豊田東倫理法人会など

民間企業：

日本プラスター、テンポスバスターズ、家庭教師のトライ、ライトウェイプロダクツジャ
パン、G-FACTORY、司法書士法人コスモ、税理士法人アイデアコン、ジブラルタ生命保険など

教育機関：

大妻女子大学（社会人講師）、青山学院大学（特別研究員）、流通経済大学（招聘講師任用）