

SNS基礎講座

講座概要	主要なSNSツール(Instagram、LINE公式アカウント)を活用し、企業の認知拡大、販促、および集客スキルの習得とデジタルマーケティングの促進を目指します。SNSマーケティングの初心者を対象に、アカウントの設計から、ターゲットに響くコンテンツ制作、データ分析に基づいた運用の最適化までを体系的に学びます。実際のビジネスシナリオに即した集客手法を解説し、受講者が自社の商材やサービスに応じた具体的な施策を立案・実行できるスキルを習得します。	
受講前提	パソコン、またはスマホ・タブレットの基本操作ができること。	
準備物	メールアドレス、Instagramのアカウント。	
到達目標	自社のターゲット層に応じたSNSの選定と運用の基本スキルを身につけ、プロモーション・集客・顧客エンゲージメントの向上を体系的に実践し、企業の認知拡大と売上増加(販促効果の最大化)を達成できる水準を目指す。	
推奨学習時間	300分(60分×5回)	
修了基準	すべてのカリキュラムの履修	
受講回数	タイトル	内容
1回	SNSマーケティングの全体像	SNSマーケティングの基礎知識とビジネス活用の意義
		ペルソナ(想定顧客)の設定と自社の強み(USP)の整理
		運用目的(ゴール・KPI)の策定方法
		競合アカウントの調査・リサーチ手法
		ビジネスプロフィール(アカウント)の設計
		SNS運用におけるガイドライン(炎上対策・セキュリティ)の構築
2回	惹きつけるコンテンツ・投稿制作の基本	ユーザーの目を引く写真・動画の撮影と構図の基本
		デザインツールを活用した視覚的クリエイティブの作成法
		離脱を防ぐキャプションの書き方とハッシュタグの選定
		クリックされるリール(ショート動画)の企画と編集のポイント
		一目で世界観が伝わるプロフィール画面のレイアウトと工夫
3回	見込み客をファンに変えるコミュニケーション	フォロワーとの関係性を深めるコミュニケーション
		ストーリーズやライブ配信を活用したリアルタイムな販促手法
		「保存」や「シェア」を促し、投稿の拡散力を高める仕掛け作り
		SNSから自社ECサイトやホームページへ誘導する導線設計
4回	リピーターを育てる「LINE公式アカウント」	SNS限定キャンペーンの企画と注意点
		LINE公式アカウントの基本機能と友だち集めの具体策
		「あいさつメッセージ」と「リッチメニュー」
		読まれる配信メッセージの作成
		顧客の行動や属性に応じた「セグメント配信(配信の最適化)」
5回	データ分析とPDCAサイクル	自動応答機能とステップ配信
		各SNSの分析ツールの見方と重要指標の理解
		投稿データの振り返りと、バズ・機会損失の原因分析手法
		ユーザーの反応と投稿スケジュールの最適化
		課題発見から改善案(ネクストアクション)を導き出すPDCA
1ヶ月の運用レポートの作成と、継続的なSNS運用体制の確立		