

売上UPを実現する！ デジタルを活用した マーケティング戦略の秘訣

きちんと活用できれば大きな成果やチャンスを獲得できるデジタルマーケティング。

その可能性とデジタルマーケティングの全体像や施策について、中小企業や地方企業が売上向上のために今やるべきことを4名の講師が徹底解説します。

09.06 金 14:00～17:00

会 場：札幌エルプラザ4F 中研修室
(札幌市北区北8条西3丁目)

定 員：60名 (先着順)
※定員に達し次第申込締切

参加料：無 料

申 込：下記URLまたは 二次元コード
よりお申込みください

 https://x.gd/sapporo_cci_dm



申込締切

09.02 月



株式会社カワラバン
代表取締役 西田 かおり 氏

AI時代における
デジタルマーケティングの
全体像を把握しよう



ONiWA株式会社
代表取締役 稲葉 智宏 氏

営業・マーケティングDXで売上アップを実現する方法
DX時代に売上を創出する営業・マーケティング必勝法
～CRM・MAの活用最前線～



株式会社PROPO
代表取締役 中尾 豊 氏

今からでも間に合うInstagram集客
～絶対抑えるべき3つのポイント～



株式会社ウェブライダー
代表取締役 松尾 茂起 氏

AIをマーケティングにどう使えばよいか？
AI時代の【成果の上がるWEBコンテンツ制作術】

第1部 14:00~14:30

AI時代における
デジタルマーケティングの全体像を把握しよう

思うようにデジタルマーケティングに取り組めていない企業が多い中、SNSやDX、AIなどと新たなテーマが次々と現れ、どのように取り入れるべきか迷っていませんか？
この回では、デジタルマーケティングの全体像を把握した上で、具体的な施策に取り組む前の基本的な考え方をお伝えします。

株式会社カワラバン 代表取締役 西田 かおり 氏



株式会社カワラバン代表取締役。トヨタ自動車を経て独立。コンテンツ企画・コピーワーク・ライティングを軸に企業のブランディングやマーケティングを支援中。その他、書籍の編集ライター、広報顧問としても活動。後進育成にも注力し、ライターチームやコミュニティを運営。大学非常勤講師も務める。

第2部 14:30~15:10

営業・マーケティングDXで売上アップを実現する方法
DX時代に売上を創出する営業・マーケティング必勝法
～CRM・MAの活用最前線～

デジタル時代において、名刺データ、企業情報、ウェブサイト訪問履歴、購買記録、メール交換など多岐に渡る顧客データを収集できるようになりました。
これらのデータを活用して実際に売上を伸ばすことができますか？
本セッションでは、中小企業における営業・マーケティング戦略の全体概要、顧客情報を活用した売上転換術について解説し、顧客管理システム（CRM）やマーケティングオートメーション（MA）の重要性と活用事例をご紹介します。
顧客情報を最大限に活用し、売上アップを実現するマーケティング戦略を一緒に学びましょう。

ONiWA株式会社 代表取締役 稲葉 智宏 氏



Sierや外資系企業でシステムエンジニアとして従事後、個人事業主としてWebサイト制作や運用サポート、集客力向上支援を行い、地元商店街イベントで4万人、独立行政法人イベントで2日間で1.2万人の集客実績を持つ。2020年にONiWA株式会社を設立し、中小企業向けにWeb集客支援やDXコンサルティングを提供し、売上拡大と収益力向上を支援。



限られた予算でも売上の最大化を図るための戦略策定、施策を得意とし、地方の中小企業・個人事業主の売上アップ実績を多く持つ。ランディングページ改善のほか、SEO、リスティング広告、SNS、アクセス解析などの領域を横断的にカバー、顧客へ最短での売上向上施策を提案。著書に『ビジネスを加速させるランディングページ最強の3パターン制作・運用の教科書』ほか3冊。

第3部 15:10~15:50

今からでも間に合うInstagram集客
～絶対抑えるべき3つのポイント～

Instagramの急速な進化に対応し、効果的な集客を実現するためのセミナーです。
初心者から中級者まで、現在のフォロワー数や知名度に関係なく、Instagramを使ったビジネス戦略を学ぶことができます。
本講座では、Instagram集客のために絶対に抑えるべき3つのポイント（①ジャンル認知、②プロフィールの最適化、③保存される投稿の作成）を徹底解説します。

株式会社PROPO 代表取締役 中尾 豊 氏



独自に開発したフレームワークを基に、商品の魅力を最大限引き出すWebコンテンツ制作やコンサルティングを得意としている。また、自社開発の文章作成アドバンスツール「文賢」は上場企業から中小企業まで多くのユーザーを抱え、様々な現場で導入されるツールに成長。著書の『沈黙のWebマーケティング』『沈黙のWebライティング』は累計23万部突破（電子含む）のロングセラー。

第4部 16:00~16:40

AIをマーケティングにどう使えばよい？
AI時代の【成果の上がるWEBコンテンツ制作術】

大きな可能性を秘めた生成AI。このあまりにも便利で強力なツールが、今、Webコンテンツ制作の現場を大きく変え始めています。
コンサルティングにおける分析・アイデア出し、Webコンテンツ制作におけるプロトタイプ作成など、生成AIは強力なアシスタントとして、日々の業務を助けてくれています。
本セッションは、私が生成AIをどのように活用しているかを実例とともに解説します。
ただし、生成AIをマーケティングの分野で上手く使うためには「マーケティングの成功法則」をあらかじめ知っておくことが大切です。そのため、本セッションでは、マーケティングの成功法則も共有しながら、その法則に沿ったAI活用についてお話しします。

株式会社ウェブライダー 代表取締役 松尾 茂起 氏

【お問い合わせ】

札幌商工会議所 産業部 IT推進室

011-231-1077

seisan@sapporo-cci.or.jp