

X (旧Twitter)

Instagram

炎上のリスクは避けつつも、SNS運用の成果を高めたい  
企業アカウント「中の人」のための

# SNS運用担当者養成講座

ライブ講座

第41期 2024年8月29日(木) 1日集中  
※教室 or オンライン (Zoom)

OR

オンデマンド講座

申込から7日間 どこでも視聴可能  
※ライブ講座と内容が異なります

立ち上げたばかりで、  
「いいね」がつかない…

コロナ前と同じ  
投稿をなんとか  
変えたい…

毎日投稿したいのに  
話題になるネタがない…

炎上が怖くて、  
へたに発信できない…

社内初の取り組みで、  
どう説明すればよいか  
分からない…

担当は自分だけで  
行き当たりばったり…

他社の炎上を見て、  
他人事ではないと  
怖くなる…

SHARE

LIKE

DISLIKE

まじめなのに面白い

つい応援したくなる

一回試してみようかな

フォローしたくなる

などと思われる企業アカウントの  
技術・テクニックとは？

10年超にわたり  
セガの「中の人」を担当

「インスタ思考法2.0  
Instagramでファンを生み出す  
最強の思考法」著者



セガ 広報部 山田 愛氏が話す  
企業アカウントとしての心構え



インスタ運用実績 300社以上の  
著者が自身の経験から見出した  
最新の運用極意を伝授

企業からの一方的な発信が「広告」と拒絶される時代、  
SNSならではのコミュニケーションの作法を身に付ける

# その投稿に、企業の顔としてのノウハウはありますか？

元々詳しいわけではないのに、  
我流で取り組んでいる

Xの利用者が国内で6600万人以上となり、20代ではスマートフォン利用者の9割がSNSを利用するなど、InstagramやFacebookなどを含めたソーシャルメディアは非常に多くのユーザーが利用するツールになりました。多くの企業でも、生活者と双方向にコミュニケーションができるこの巨大なメディアを、マーケティングや営業活動に活用しています。しかし、いわゆる「中の人」と呼ばれる企業の担当者は、SNSに特別詳しいわけではなく、個人アカウントを持っている程度という方がほとんどです。そのため、効果測定に悩んだり、SNS疲れに陥ったり、日々の運用に苦悩しています。

企業としての発信が前提で、  
生活者に好感を抱かせる

生活者同士で交流するソーシャルメディアも、企業アカウントでの運用をすれば「企業の顔」として生活者に受け取られます。そのため、ソーシャルメディアの運用はマーケティングや営業に活用することができる一方で、使い方を間違えるとSNS上での発言が発端となり、議論を巻き起こしたり、非難されたり、いわゆる「炎上」を引き起こすことも少なくありません。また特に新しいSNSは、企業として初めて立ち上げることが多く、担当者は社内への説明責任も求められています。宣伝会議では、SNS運用の先駆者から効率よく成果を上げる手法を学ぶ「SNS運用担当者養成講座」を開講します。

## 講座のポイント

### 01 先駆者から学ぶ 運用ノウハウ

SNS運用担当者は、専業ではなく他業務との兼任が中心です。運用にだけ時間を割けない状況では、効率的かつ効果がある運用ノウハウを学ぶ必要があります。

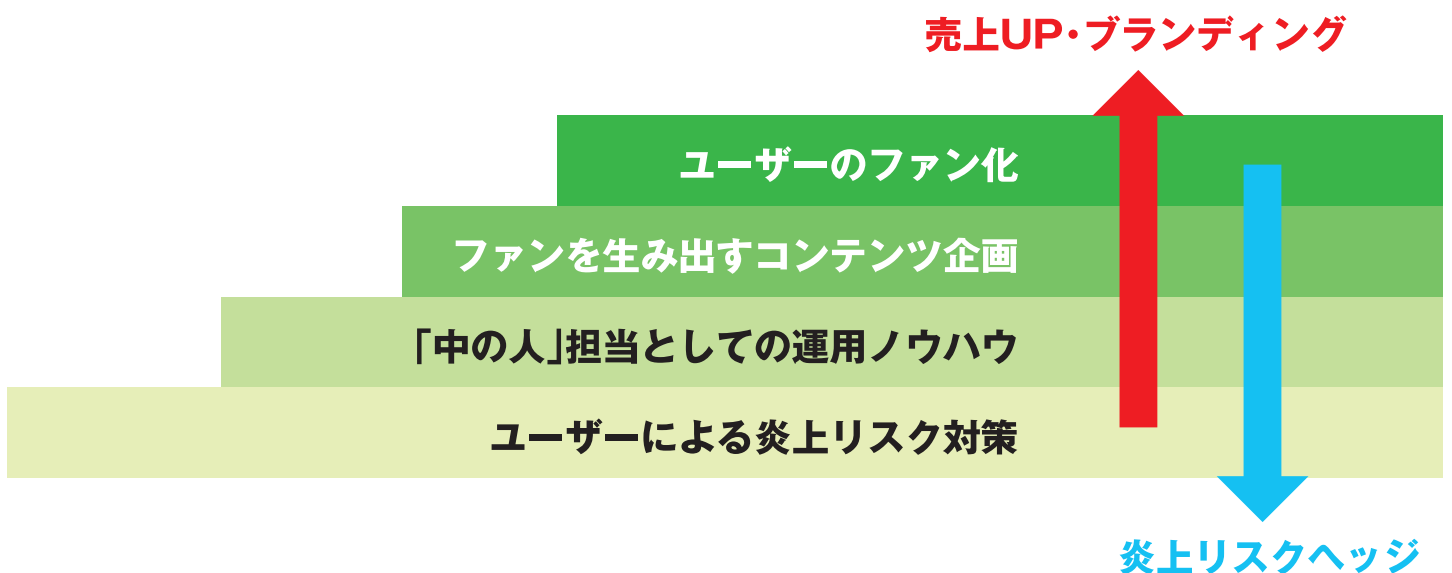
### 02 ネット切れ脱却の 投稿コンテンツ

ノウハウがなければ誰もが陥るのがソーシャル疲れです。生活者への効果的な発信と交流を増やすために、日々の実務に役立つ投稿コンテンツの発信方法を学びます。

### 03 何かあった時の 炎上リスク対策

企業アカウントは、炎上などの有事があったからといって、簡単に削除することはできません。知らなかったでは済まされない、最低限の対策と次につなげるテクニックを学びます。

下記の領域を学ぶ講座です。

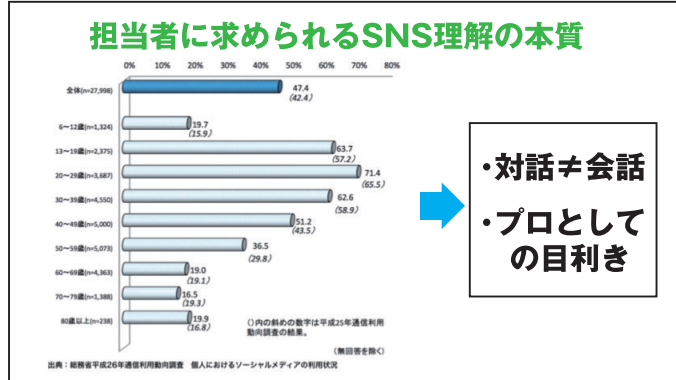


个性的である必要はない  
担当者に求められる作法

生活者に好かれ、お客さまにファンになってもらう中の人になるためには、発信する一言一言が面白く、相手を魅了する人並み外れたコミュニケーション能力が必要なわけではありません。SNS上でのコミュニケーションは、対面での営業や接客とは一線を画します。担当者はSNSの特性の本質を見極め、「会話」と「対話」の違いを理解したコミュニケーションが求められます。

手抜き感を与えない  
時短のテクニック

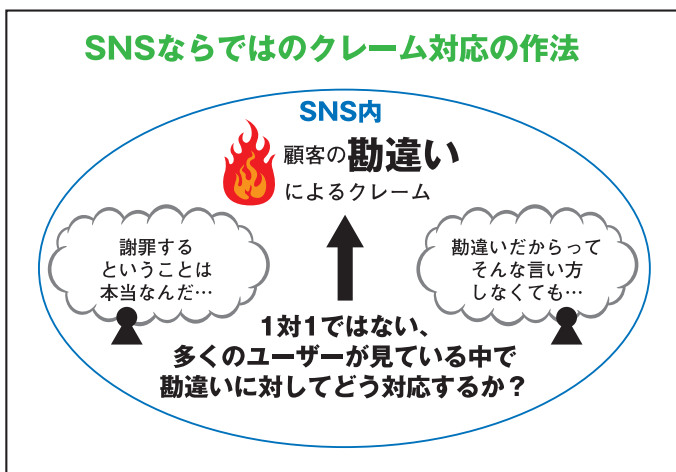
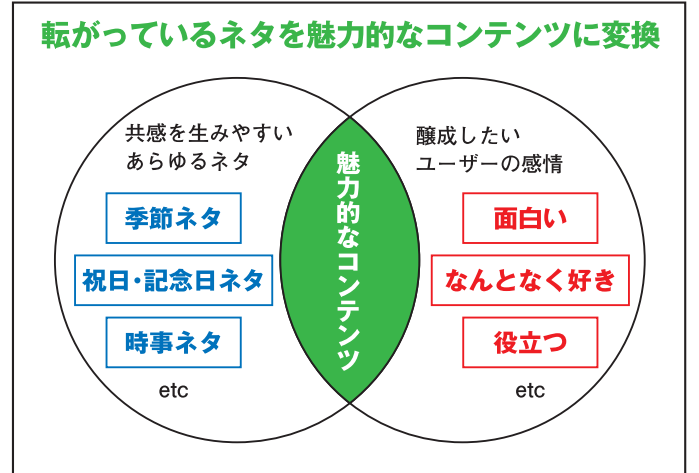
SNS担当者は、他の業務との兼任であることが多く、むしろSNSの運用が元々の本業ではないことがほとんどです。そのような多忙な担当者にとって、いかに運用を効率化し、成果を説明するかが重要です。しかしリアルタイムで生活者にみられることが多いSNSでは「時短」と「手抜き」はすぐに見破られます。本講座では、仕組みの構築によって効率化するポイントを学びます。



- 担当者が最低限、意識すべきポイント
- 投稿時間、投稿内容マネジメント
  - 返信手法パターン
  - エゴサーチ活用
  - 発信・返信・独り言使い分け
  - “個”客対応意識
  - リアルタイム意識
  - 写真の活用
  - キャラクターづけ・・・etc

無意味な発信は  
ファン化とは逆のベクトルへ向かう

SNS疲れに代表されるように、生活者やお客さまと密なコミュニケーションをとろうとすればするほど、日々発信をしたり投稿したりすること自体が目的となってしまう、時間を費やせども成果が上がらないといった負のスパイラルにはまりがちです。意味や意図を感じられない投稿は、SNS上ではなおさら、ユーザーに敏感に感じ取られ、ファン化どころか反感を買う原因となってしまいます。またその一方で、ユーザーに好まれるユーモアある投稿も、自社の目的から逸脱した単なるネタでは元も子もなく、成果は上がりません。担当者が意識すべきなのは自社が発信したい内容を、いかに生活者が求めるコンテンツに変換し、量産できるかです。本講座では、ネット上でも盛んにいわれるような“ネタ探し”の簡易化から一段上の、ユーザーにとって魅力的なコンテンツに変換する発想の手法を学びます。



炎上を怖がって動けなくなる前に  
クレームへの正しい対応を知る

何かあった時に、簡単に消して、無かったことにはできない企業アカウントだからこそ、担当者は炎上に対して敏感でなければなりません。しかし、炎上を過剰に恐れ、なかなか身動きが取れなければ、SNSの利点を最大限に活用することはできません。担当者は、SNSならではの特性を知り、適した対応を身に付ける必要があります。例えば、お客さまの勘違いや、思い込みによってクレームが発生した際に、通常ではまずは謝罪などで怒りを収める必要があります。しかしソーシャルメディアでは1対1の営業や接客とは異なり、リアルタイムで多くのユーザーに見られています。SNSの特性を理解しないまま安易に対応することで、他のお客さまのブランドイメージを下げてしまったり、1対1では済まない“炎上”に発展してしまったりすることがあります。本講座では、SNSの特性を理解した上でのクレーム対応の作法など、炎上を防ぐ手法を学びます。

時間	テーマ	講義内容	講師
10:00 ～ 12:00	企業アカウントとして 目指す「中の人」のマネジメント像	SNS運用のポイント/組織で管理するSNSアカウント/リスクと遊びのバランス感/SNSマネジメント/支持される投稿の編集ノウハウ/コロナ禍の対応事例/写真活用のテクニック/応用編	山田 愛氏
13:00 ～ 15:00	Instagramを企業で 活用するために必要な「思考法」	最新のInstagram動向・企業で活用するメリット/Instagramの基本/機能やトレンド解説/投稿の基本とポイント(写真・ハッシュタグ・タイミングなど/運用ノウハウ/運用前にやるべきこと/チーム立ち上げ・運用ルール策定のポイント/効果測定をどう考えるかなど	坂本 翔氏
15:20 ～ 16:50	投稿コンテンツ 制作のコツとアイデア発想法	ネタを探す方法/コンテンツ制作のコツ/アイデア発想法/事例から見るコンテンツ制作/投稿の注意点/時間をかけずに見つけるポイント/ワークショップ/アフターコロナで重要となる投稿	本門 功一郎氏
17:10 ～ 18:10	SNSにおける 「炎上」の実例と対策	SNS運用に関する法律/炎上対策のセオリー/炎上しやすい話題・不適切な投稿の過去例/SNSの運用体制と監視体制/SNSガイドラインの作り方/SNSの対応フロー図	益子 貴寛氏

※講師・カリキュラム・日程は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

## 講師プロフィール



### 山田 愛氏

セガホールディングス  
社長室 広報部 副部長

X(Twitter)をはじめとするSNSセガ公式アカウントを2012年より10年超にわたり担当する「中の人」。X(Twitter)フォロワー数は約55万フォロワー。企業広報に従事する傍ら、SNSを活用したレピュテーションの向上や顧客との関係強化、採用広報に携わり、柔軟に交えた情報発信を積極的に展開中。書籍・マンガほかメディア露出多数。その他セガが運営する公式アカウントのアドバイザーも務める。



### 坂本 翔氏

ROC  
代表取締役 CEO

1990年生まれ、神戸市出身。23歳で兵庫県内最年少の行政書士として起業するも、主催イベントに延べ1100名以上をSNS集客した実績をきっかけに、SNSマーケティング事業を創業。25歳で商業出版を実現。著書は海外翻訳もされており、計20万部を突破。様々な企業のSNS施策を担当しながら、SNSマーケティングや起業をテーマにした講演活動を行う。SNSに詳しいITジャーナリストとして、テレビや週刊誌などメディア実績も多数。



### 本門 功一郎氏

ジノウ 代表取締役/  
一般社団法人  
SNSエキスパート協会理事

大手外資系メーカーのマーケティング担当などを経て、2010年にコムニコに入社。コンサルタントとして様々なクライアントのSNSマーケティング支援を担当。16年11月、一般社団法人SNSエキスパート協会を立ち上げ、理事に就任。代表的な著書に「デジタル時代の基礎知識「SNSマーケティング」第2版」がある。現在はジノウの代表取締役と、一般社団法人SNSエキスパート協会理事を兼務。



### 益子 貴寛氏

サイバーガーデン 代表取締役/  
まぼろし 取締役CMO/  
メンバーズ キャリアカンパニー  
技術顧問

1975年、栃木県宇都宮市生まれ。早稲田大学大学院商学研究科修士課程修了。ウェブサイトの企画・設計、アクセス解析、ソーシャルメディア運用支援、リスティング広告運用、ランディングページ設計、検索体験の最適化など、ウェブマーケティング全般を担当。Googleアナリティクス(GAIQ)認定資格者。Web検定 プロジェクトメンバー。日本マーケティング学会会員。

## 受講生の声

企業アカウントとしての心構え、またときにそこからはみ出ることも大切であることを学びました。また、ユーザーから興味をもってもらえる楽しさに気付きました。

自分と同じ運用担当者の立場での講義が多く、落とし込みやすかった。事例紹介が多く、なぜ反響が得られたのかを詳しく聞けた。

閑散期はどうしてもネタが枯渇する傾向にあったため、学んだアイデア・発想など早速実践してみたい。特にイベントに関する投稿は簡単に効果が高いと思った。

炎上について知識がまったくなかった。自社には無縁と思っていたが、気をつける必要があること、どうい対応をすれば良いのかがよく分かった。

## 講座概要

- 開講日時：2024年8月29日(木) 10:00～18:10
- 講義形式：東京会場(南青山)開催 & オンライン開催 ※ZOOMを活用予定
- 受講料金：54,000円(税込 59,400円) ※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます
- 受講定員：30名 ※東京会場
- 受講対象：企業のSNS運用担当者

※本講座の内容を社内研修としてご提供することも可能です。  
企業の課題・社員のレベルに合わせた研修をお考えの方は、お電話・メールにて事務局までお問い合わせください。  
お電話：03-3475-3030 メール：info-educ@sendenkaigi.com

本講座は  
オンデマンド  
配信もあります



QRをスキャン

お申込みはWebから またはこちらまで  
FAXにてお送りください

03-3475-3033



- 「宣伝会議」年間購読なし 54,000円(税込 59,400円) ※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます ▶本講座受講料のみ
- 「宣伝会議」年間購読パック 67,091円(税込 73,800円) ※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます ▶本講座受講料+「宣伝会議」年間購読受講生割引(20%オフ)

※「宣伝会議」はお申し込みいただいた日の翌月1日から下記ご住所まで配送いたします。(月末お申込の場合、数日遅れる可能性があります)

SNS運用担当者養成講座 お申込者情報記載欄	会社情報	会社名	TEL		
		住所			
	申込者様	氏名	所属部署	役職	生年月日 年 月 日
		Eメール			
派遣責任者様	氏名	所属部署	役職	生年月日 年 月 日	
	Eメール				
申込形態		①企業申込 (請求書を発行します)		②個人申込	宣伝会議からの情報 ①いる ②いない ③すでに届いている

お振込み先 三菱 UFJ 銀行 青山支店 普通 1145602 口座名義：株式会社宣伝会議

※受講は受講者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。尚、同一の講座を別の方々に受講いただくことは禁止としております。※お申込み後のキャンセルは原則承っておりません。※万一、受講前に受講予定の方の参加ができなくなってしまう場合は、事務局までお問い合わせください。同一講座の受講中において、参加者の途中変更はできません。※一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者数が一定数を下回った場合等、諸事情により直前に開講日程が変更・中止となる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の保証はできません。※弊社と発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除します。※弊社と同様の教育講座を開催している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とする受講等に関しましては、審査の上、お申し込みをお断りする場合がございます。また、お申し込みから審査までの間に、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※本申込書により宣伝会議が取得した個人情報は受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内等をお送りするために利用します。プライバシーポリシー(https://www.sendenkaigi.com/privacy/)をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

### ■お問合せ

株式会社宣伝会議 〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号  
TEL：03-3475-3030 E-mail：info-educ@sendenkaigi.com https://educ.sendenkaigi.com

Marketing & Creativity  
宣伝会議