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

『 **90分**で**スマホ**だけで作れる **集客に繋がる**

**ショート動画**作成の**コツ** 』

****

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

〜 作ったショート動画を使って集客、売上アップする方法 ～

スマホの5Gという次世代規格が始まっています。これにより集客や販促に、

TikTok、Instagramリールなどのショート動画を活用する企業やお店が出てき

ています。本セミナーではスマホだけを使って90分間の講義とワークで、

ショート動画を実際に作り、集客、売上アップさせる方法を分かり易く解説します。

ぜひご参加下さい。

講

師

紹

介

講

演

内

容

1 今が旬！ ショート動画を始めるべき３つの理由

2 ステップ１： 販促動画は準備が８割

① 短い動画でもシナリオは必須！

② 商品を魅力的に伝えるストーリーの作り方

【ワーク】伝わる台本を作成する

3 ステップ２： 動画のプロもやっているスマホ撮影のコツ

① スマホを使った動画撮影５つのコツ

② あると便利な機材、ツールの紹介

4 ステップ３： スマホアプリでできる簡単編集

① 動画編集アプリ Adobe Premiere Rushの紹介

② Adobe Premiere Rushを使った動画編集の手順

【ワーク】Adobe Premiere Rushを使って編集する。

５ 作ったショート動画を集客、販促に活かす

**※ ご注意：ガラ携ではできません！**

※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 |  |

『 **誰でも**できる **ChatGPT** の**使い方：初級編** 』

〜 ChatGPTを使って集客、売上アップする方法 ～

**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 －

****

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

対話型AI、ChatGPT（Generative Pre-trained Transforme）が話題を集めています。

既に使った方も多いのではないでしょうか？ 対話型AIというように、適確な答えを得るに

は、プロンプト≒質問の仕方がとても重要、かつ、AIと対話しながら答えを熟成していく

というのが、ただ単語を入力して答えを得る Google等の検索エンジンとの違いです。

　本セミナーでは、企業や商店が集客、売上アップするための使い方に特化して、セミナー

終了後には、参加者の皆さんが適確な質問ができ、成果が得られるようになります。

ぜひご参加下さい。

講

演

内

容

講

師

紹

介

1 対話型AIについて

　 ChatGPT、同有料版、Bing、Bardを比較紹介。

2 ChatGPTとは？

3 アクセスの方法、基本的な使い方、手順

① プロンプト、効果的な質問の仕方

② AIとの対話の重ね方

【実演】参加者からの質問をChatGPTに聞く

4 活用事例１：集客編

① 企業のイベント集客をアップする。

② 商店の集客をアップする。

5 活用事例２：売上編

① 売上が上がる営業レターを作成する。

② 売上が上がるチラシを作成する。

【実演】参加者からの質問をChatGPTに聞く

6 まとめ、質疑応答

※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**

****

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。