

現在地を知り、未来を描く。

～ブランド認知とエンゲージメントを 高めるための実践戦略～

日々のアカウント運用の中で「なんとなく」投稿を続けていませんか？「フォロワーが伸びない」「集客に繋がっている実感がない」「ネタ切れで更新が止まりがち」など、重要性は理解していても、成果が見えないまま作業になってしまうケースは少なくありません。

本ワークショップは、そうした運用を“ただの投稿”に留めず、自社のファンを育てる具体的なマーケティング戦略へと変えるための実践プログラムです。単なる操作説明やテクニック講座ではなく、自社の現在地を客観的に診断し、未来の成果に繋がる設計図を、ご自身の手で描く機会です。

まずは、自社の強みを再発見し、ターゲットに「届く・響く」発信へ。迷いのない運用で、貴社のブランド力を高めましょう。

2026年3月25日（水） 13:00～16:00

@京都銀行 京銀デジタルコネクト左京

定員

先着6名様
(一社一名限定)

受講料

お一人さま 3,000円
(消費税込)

申込締切

2026年3月23日(月)

申込方法

京都銀行のホームページよりお申込みください。
<https://www.kyotobank.co.jp/houjin/seminar/>



参加対象

自社の認知拡大を目指し、現在Instagramを運用中の中小企業の担当者の方
※プログラムの都合上、ご参加は“定期的にInstagramを更新している事業者さま”に
限定させていただきます。
※同業他社・土業の方のお申込み等はお断りさせていただく場合がございます。

プログラム

13:00-13:30 1. 講義：Instagram活用の現在地と「ファン作り」の法則

Instagram運用における最大の壁は「ただ投稿するだけ」になってしまい、売上やファン化に繋がらないことです。

本講義では、トレンドや最新のアルゴリズム(表示の仕組み)を解説しつつ、なぜ今Instagramがビジネスに必要なのか、成功している企業アカウントは「何を」発信しているのか、その共通点と本質的な考え方をお伝えします。

13:30-14:20 2. ワーク①：自社アカウントの「健康診断」と課題の棚卸し

まずは現在の運用状況を客観的に把握することから始めます。

プロフィール設定、投稿写真の統一感、ハッシュタグの選び方などを診断し、アカウントの「強み」と「改善点」を洗い出します。

また、参加者同士でアカウントを見せ合い、ユーザー目線でのフィードバックを行うことで、自分では気づけなかった改善のヒントを得ていただきます。

14:20-14:30 休憩

14:30-15:50 3. ワーク②：成果を出すための「戦略設計図」作成

ワーク①で明確になった課題をもとに、具体的なアクションプランを作成します。

以下のステップで、ターゲットに響くアカウント設計を行います。

ステップ1:ターゲット(ペルソナ)と提供価値の再定義

ステップ2:他社と差別化するための「世界観・トナリ」の設定

ステップ3:継続的な運用を可能にする投稿計画(PDCAサイクルの設計)

ステップ4:具体的な投稿ネタの考案

15:50-16:00 4. 本日のまとめ・質疑応答

ワークショップの総括を行い、明日からすぐに取り組める「最初の一步」を確認します。

講師紹介

株式会社サクモフ

代表取締役 藤本 将平 氏

保有資格：中小企業診断士、行政書士



「経歴」

三菱UFJ信託銀行を経て、ITベンチャー企業にて営業統括としてデジタルマーケティング組織の構築を主導。2021年に株式会社サクモフを創業。現在は、元銀行員の「財務・経営視点」と、実務で培った「SNS戦略」を融合し、Instagram等のSNSを活用した中小企業の集客・ブランディング支援に注力している。

アクセス

お問い合わせ先

京都銀行 京銀デジタルコネクト左京

〒606-8226

京都市左京区田中飛鳥井町64

☎075-366-5330

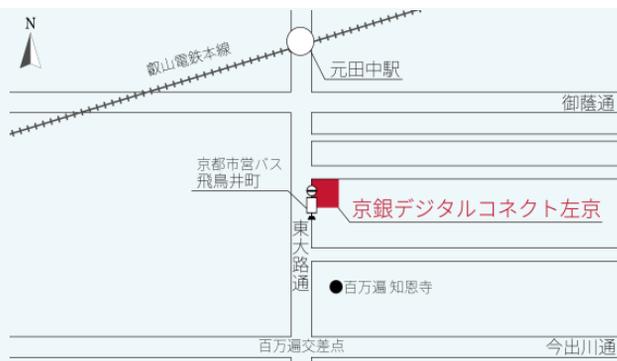
平日10:00-16:00

(※ただし、銀行休業日は除きます。)

アクセス

【電車】叡山電鉄「元田中」駅下車、徒歩約4分

【バス】京都市営バス「飛鳥井町」下車、すぐ



※申込フォームにご入力いただきましたお客さまの個人情報は、本イベントの主催者・講師と共有するとともに、主催者の業務ならびに利用目的の達成に必要な範囲で利用いたします。

京都銀行の個人情報の取扱いについては、当行ホームページの「プライバシーポリシー」をご確認ください。