

# 第30回サスケアリンク勉強交流会開催報告

今回は72名の方々にご参加頂き、大変盛況な会となりました！勉強会後の交流会も東京、名古屋で盛り上がりました。ご参加下さいました皆様、本当にありがとうございました。サスケアリンクメンバー19名で立ち上げた株式会社バズリンク 田中克樹社長のWebとSNSのお話は大変勉強になりました。また新規会員の方々のうち3名にも自己紹介頂きました。サスケアリンクの輪がどんどん広がってきています！



今回の勉強会のゴール

自社のSNS活用や顧客動線を見直すキッカケになる

## 想い

『絶対にうちのサービスは良いものなのに...』

令和も5年。今や「サービスが良いこと」は前提の上で、いかに情報発信するかが大勢を占める。情報発信は「情報」を「発信」するだけでは既にアウト。必要な情報を必要な人に届けることが最重要項目に上がってきている。

私も、研究員人生で「生み出すだけでは単なる自己満」という壁に何度もぶつかり、『必要の人にピンポイントで届けたい...』

この課題を解決するには、Webの活用は避けて通れません。

情報が無限に溢れている中、「バズらせる」ことで悩んでいる人とそれを解決できるサービスを「バズらせる」。

これがバズリンクの使命です。

得意な分析で培ってきた確かなロジックがあなたの「

## 他のSNSにも反響あり



サスケアリンク定例勉強交流会

第30回 各地域会場 + オンライン

2022年 3月21日 火 18時 ~ 20時

参加方法：名古屋会場（名古屋駅近辺） 東京会場（品川近辺） または オンライン（Zoom）

対象者：サスケアリンク会員と会員からの紹介者

参加費：会員無料 / ゲスト2,000円（会場参加）

※終了後、会場近隣にて懇親会も開催いたします

時代はTikTok？どのSNSを使うべき？ WebとSNSの全体像を分かりやすく話します。また、活用や集客に欠かせなくてはならないSNS。それぞれのSNSがどのような特徴が、期待できる効果は何か。2023年版最新の活用フローチャートで丸裸にします。サスケアからできた会社「バズリンク」の最新事例と「バズらせる」の裏側を皆さんにお届けします。

講師：田中克樹氏

主催：介護福祉士 田中克樹氏

お申し込み お問い合わせ

サスケアリンク



## 伸びる投稿内容の考え方

お役立ち情報

- 明日から使えそう！
- いつか役に立ちそう！
- 友達に見せたい！

共感を得られる内容

実績

- 開始24日で3万フォロワー突破 最高500万回再生
- 開始66日で1,000フォロワー 1本目で48万回再生

衝撃の事実

- 知らなかった！
- 噂には聞いてたけど本当？
- 専門的には〜とドヤリたくなる

## 新規入会メンバーのご紹介

Renbird株式会社 鳥丸 成徳 様  
カブーン株式会社 水谷 由美子 様  
ロボ・スタディ株式会社 福地 三則 様

クラリス・ヘルスケア・パートナーズ柴田さん、昭和在宅クリニック宮崎さん、JIC協同組合支援協会加藤さん、総合経営長谷川さん、SALON BERRY久米さんは次回自己紹介よろしくお願います！

ゲスト参加の皆さんもありがとうございます！

## サスケア貢献企画

毎日3回配信！ IT活用Webセミナー

毎週 火曜日、水曜日

本日サスケア勉強会に出ている皆様に1ヶ月間無料公開！

↓お申し込みはこちら↓

Prkセミナーお申し込みフォーム

### 効果検証結果

項目	実績値	目標値	達成率
平均消費電力 (単位換算)	43.8%	100%	43.8%
平均エネルギー削減効果	32.7%	100%	32.7%
天光・自然光を最大化した際の平均消費電力	26.2%~37.2%	100%	26.2%~37.2%
電気料金削減効果	7.7%~10.7%	100%	7.7%~10.7%
削減効果の最大化	1.5%~3.0%	100%	1.5%~3.0%
削減効果の最大化	21.5%~30.0%	100%	21.5%~30.0%

削減率：42.6%低減

外気温・消費電力分布図

あなたの会社の求人を変えよう！

第31回 各地域会場 + オンライン

2023年 4月18日 火 18時15分 ~ 20時

参加方法：名古屋会場（名古屋駅近辺） 東京会場（品川近辺） または オンライン（Zoom）

対象者：サスケアリンク会員と会員からの紹介者

参加費：会員無料 / ゲスト2,000円（会場参加）

※終了後、会場近隣にて懇親会も開催いたします

コロナ禍が収束しつつある一方、雇用の採用環境は厳しさを増しつつあります。皆さんの会社では必要人材が集まっていますか？今回は、ご自身の会社、施設の求人を見つめ直し、どう改善したら良いかを考えて頂く機会として下さい。

チェック項目：
 

- 自社求人を探ることが出来るか？
- 自社求人を見て自社の良さを感じるか？
- 他社と比較して、自社に応募してもらえるか？

 『あなたは本当に自社の求人に応募しますか？』

このようキーワードで、「求人を見つけ、応募してもらえたら」に焦点を当て、グループワーク形式で学んで頂きます。

講師：清水 保孝 氏 株式会社Dream Ambassador 代表取締役



特別養護老人：《定員》

北館：80名  
南館：80名  
シートのステータス

北館 6,096㎡  
南館 4,106㎡

グループ：【定員】 498名

本日の感想。多くのお喜びの声を頂戴しています！

「Tik Tokの活用が、バズらせて集客するだけではなくて社内のコミュニケーションのきっかけになるなど、色んな面でメリットがあることに驚きました。」

「興味を持ってもらうためには、発見や共感が必要なんだと、自分にとってすごく腑に落ちました。配信頑張ります！」

「TikTokは「動画1本毎の美力勝負」の部分 フォロワー数に依存しないシステムなので、いつからでも始められそうですね！」

「情報は必要とする方に届いて初めて意味をなす」

「SNS発信について改めて考えるきっかけとなりました。分かりやすい説明もありがとうございました。」

「色々なSNSの特徴が分かって良かった！また、必要な情報を必要としている人へという言葉が特に印象に残りました。」

「本日もありがとうございました！チャットGPTのお話が特に画期的だと思い、かなり気になりました。次回の採用のお話もぜひお聞きしたいです。採用はどこの企業も課題になっているので、喜ばれるアドバイスが出来るような状態になれば嬉しいです。」

「TikTokは若者だけのものと思い込んでいて今まで敬遠していましたが、そうではないと分かりました。」

「ディスカッションの時に法人に対してのフィットネスがある事に驚きました。非常にモチベーションアップに繋がる素晴らしい事だと思いました。」

「ターゲットを絞って、分析ができること」