

～新規客の開拓方法に悩む、従業員30人以下の中小・零細企業、個人事業者向け～

ネットを活用して 新規集客力をアップする方法

資金力やブランド力に恵まれない小さな会社が、インターネットを活用して集客難から脱する方法を具体的に解説！全くのゼロの状態から何に取り組みればいいのか？このセミナーで明らかになります。皆様のご参加をお待ちしております。

開催日時
平成29年 **10月19日** 14時00分～16時00分 **木**

開催場所
山形グランドホテル (山形市本町1-7-42)

定員
50名

受講料
無料

【先着順】定員を超過した場合のみご連絡いたします。

《セミナーカリキュラム》

① なぜ、あの小さな会社にはお客が集まるのか？

中小・零細企業が集客に苦戦する本当の理由／小さな会社のマーケティング戦略「2つの基本コンセプト」

② ネットからの問合せを劇的に向上させる秘訣

小さな会社が必ず守るべき「ネット集客の鉄則」／上手くいっている企業は皆2ステップマーケティング
フロントエンド・バックエンド戦略／集客施策の考え方を正しく理解する

③ 事例で解るネット集客の始め方

見込み客の集客から顧客化までを自動化したWebセールス法／小さな会社が今すぐ取り組むべきYouTube戦略
高反応ウェブサイトへと変貌させた小さな会社のネット戦略

④ 小さな会社のネット集客5大戦略

売上に直結するウェブサイトの条件／コストゼロのYouTube動画集客法／オウンドメディア運営によるコンテンツマーケティング
正しいFacebookページの役割と活用法／セールスを自動化させるステップメール活用法

●講師紹介

小さな会社専門のネット戦略アドバイザー
株式会社ラグランジュポイント 代表取締役社長

たか だ ひかる
高田 晃氏

従業員30名以下の小規模会社を専門とするネット集客コンサルタント。

大手ネット広告代理店(株)オプト(東証一部上場)を経て、独立。

現在は、売上・客数アップを課題とするネット初心者企業を対象に、最短90日で成果を出すためのサポートを行う。

また「難しいことを解りやすく楽しく解説する技術」を高く買われ、年間100本以上の登壇数を誇るプロ講師としても活動。

著書に「小さな会社 ネット集客の鉄則(クロスメディア・パブリッシング刊)」がある。

申込書の所定の事項をご記入のうえ、下記までお申し込みください。

申込先・問合せ

山形商工会議所 経営支援課 〒990-8501 山形市七日町3-1-9

TEL **023-622-4666**

「ネットを活用して新規集客力をアップする方法」受講申込書

事業所名		業種	製造・建設・小売・卸売・サービス・飲食・その他
事業所所在地	〒	TEL:() -	FAX:() -
受講者名	1.	2.	

※ 本申込書にご記入いただいた情報は、本セミナーの実施・運営、および商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用いたします。

セミナーなどの情報を
随時お届けします。



FAX **023-622-4668**