

引き合いを2.3倍にした ホームページの「接客術」

～Webの「営業力」を決定的に高める3つのポイントとは？

ホームページの「集客」ばかりに目が行きがちですが、本当に重要なのはホームページでの「接客」（適切な内容の提示）です。その意味とやり方を実例を挙げてご紹介します。ホームページを改善しWebでの営業効果を上げたいとお考えの方、これからWebサイトを立ち上げようと思うが、どんな内容が良いか分からない方にぴったりなWebマーケティング講座です。

講師プロフィール

ホームページコンサルタント永友事務所

ながとも いちろう

永友 一朗 氏



「中小企業Web活用に特化した」「わかりやすい」コンサルタントとしてホームページコンサルティング、セミナー講師、執筆等を行っている。ゼロからはじめる売上アップのためのネット活用「覚えること」「やること」一問一答(翔泳社:共著) 著者(全体統括)

カリキュラム

- 大企業も採用する「びっくりするほどシンプルなホームページ改善手法」とは？
- 「ホームページで成果を上げた」3つの改善ポイントとは？
1.ユーザーを絞る
2.自社商品/サービスを利用するメリットを提示し、その根拠や取引方法を提示する
3.読んでいただきたい順番に勤める(Webの動線計画)
- 事例を見ながら、ホームページの営業力を強化する(引き合いを増加させる)手法を学ぶ!

- 日 時：平成30年**2月16日(金)** 午後**3時～午後5時**
- 会 場：Winプラザ 多摩センター[たましん多摩センター支店]
(多摩市落合1-43 京王プラザホテル多摩3F)
- 参加費：BOB会員 無料 / 創業会員・非会員 2,000円(税込み)
- 定 員：30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。



※駐車場の用意はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

お問合せ・お申込み

下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで FAXにてお申込みください。
ホームページからもお申込みいただけます! <http://www.bob-net.jp>

たましん法人総合サービスBOB事務局 TEL:042-526-7730
運営:株式会社多摩情報メディア FAX:042-526-7793

貴社名	BOB会員・創業会員番号 (会員のみ記入)							
お取引店舗名	多摩信用金庫 _____ 店 ※必ずご記入ください							
住所	〒 _____							
TEL	役職・ご担当者名							
参加者 ※記入欄が足りない場合は、本紙をコピーしてお使いください。	氏	フリガナ	役職	年齢	氏	フリガナ	役職	年齢
				才				才
	名	フリガナ	役職	年齢	名	フリガナ	役職	年齢
				才				才

※ご記入いただいた個人情報は、たましん法人総合サービスBOBの業務及びサービスに対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。
※本セミナーへの反社会的勢力の参加はお断りいたします。