

東京・大阪
2会場で開催!

平成25年度 中建連認定

超情報化社会を生き残るための ホームページ徹底活用セミナー

販売促進術のレベルアップで ライバル会社に 打ち勝つ!

セールスポイント伝えられていますか?



休眠状態のホームページを**集客マシン**に!

東京

開催日時 2013年10月7日[月] 10:30-16:30

開催場所 東京国際フォーラム G505会議室

大阪

開催日時 2013年10月10日[木] 10:30-16:30

開催場所 新大阪丸ビル別館3-2号室

定員
各30名

第1講

10:30-12:00

株式会社マックスライン
代表取締役 杉本 仁史氏



毎回大好評!

問い合わせ件数50件以上を達成するためのホームページ活用術。休眠状態のホームページを集客マシンに変えるにはどうすればよいのか?

せっかく作ったホームページに誰も訪れてくれない。問い合わせが入らない。住宅関連200社からなる弊社クライアント様のアクセスデータから導き出された集客の極意を特別大公開。月間のアクセス数が1500件以下の企業経営者の皆様には是非お勧めしたい講義です。

第2講

13:00-13:50

あたらす株式会社
代表取締役 木原 洋美氏



セールスポイント伝えられていますか? お客様の心を動かすキャッチコピーとセールストークの作り方

カッコいいキャッチコピーに意味はない。お客様を動かすキャッチコピーにこそ意味がある。売れないセールストークに意味はない。売れるセールストークにこそ意味がある。自社の強みと弱みを知った上でお客様にどう伝えるのか? 週刊現代などで多数の執筆をこなす木原氏にそのイロハをお伝えいただけます。

第3講

14:00-15:40

株式会社マックスライン
常務 吉田 太郎氏



新規ホームページ作成、リニューアル検討に必要なディレクション お客様が殺到するホームページを作る方法

ホームページは作れば良いというものではありません。自社のPRポイントをどう伝えていくのか。本当に使いやすいホームページはどのようなものなのか? 効果的なレイアウト、コンテンツとはいったい何なのか? 住宅関連だけで200社以上のホームページを作った経験から導き出された競合他社に打ち勝つホームページ作りの基本を特別公開いたします。

第4講

15:50-16:20

株式会社マックスライン
代表取締役 杉本 仁史氏

社内のITレベルの向上が今後の売上を左右する。社内のIT活用レベルを劇的に向上させる中建連認定IT研修メニューのご紹介

ホームページ売上が上がらない原因の90%以上は社内スタッフのITスキル不足。何を学べばいいのか? 社内の体制作りは? 目標設定は? 全社員をやる気にさせるにはどうすればよいのか? 経営者が頭を悩ませるITスキルの向上を一気に加速させる方法を中建連教授会員 株式会社マックスラインの豊富な研修メニューの中から特にお伝えしたい内容を詳しくご案内いたします。