

誰もおしえてくれない、プロと一緒に考えるインターネットを使った “売れる仕組み”づくり

依然、低迷する消費の中で、インターネットを通じた販売は堅調ともいわれています。また、インターネット通販を行っていない企業でも、ホームページから購入につながることも多く、その活用の重要性は非常に高いといえます。しかし、実際は売上が劇的に伸びている企業と、上手く活用できずにいる企業にわかれています。

今回のセミナーは、売り上げを伸ばすために、インターネットを上手く活用し効果的にお客様を集める方法について分かりやすく解説します。インターネットを活用して顧客や売り上げUPを目指したい方や、ホームページを上手くアウトソーシングしたいという企業の皆さまにもおすすめの内容です。

【講義内容】

- | | |
|---|--|
| 1. ホームページ戦略を見直す ターゲットの選定方法、強みの導き方 効果的なホームページの構成 動線設計の考え方 等 | 2. 成功事例にみる効果的な広告を考える 検索エンジン対策、facebook等の活用 レポートをうむ秘訣とは |
| 3. ホームページ作成やアウトソーシングにおけるポイント | |

【開催日】2012年1月18日(水)
10時00分～16時00分

【会場】筑邦銀行3階大ホール
久留米市諏訪野町2456-1

【講師】有限会社 AliveCast 代表取締役 **中村 理 氏**



講師プロフィール
 2005年 旧九州松下電器(現:パナソニックシステムネットワーク)を退社
 同年 有限会社 AliveCast を設立
 2006年 福岡市創業支援適用企業として、インターネット付随サービス業務を開始
 2007年 自分でホームページを変更できるシステムを開発し、多くの企業に導入
 2008年 嬉野温泉のサイト作成では集客を4倍にし、2010年「ガイアの夜明け」の取材を受ける
 2009年 福岡大学、肥前夢街道など大手のサイト作成に着手
 現在 フジジン醤油、JR九州等の大手サイト担当、九州経済産業局 販路拡大アドバイザー、福岡大学、福岡商工会議所の講師を務める

【1人あたり参加料】

会員一口につき1名まで無料

非会員 18,900円

※テキスト代、消費税を含みます。

【お申込方法等】

必要事項をご記入の上、当研究所宛に **Fax(0942-38-7631)**にてお申し込み下さい。

お申込み受付後、郵送にて参加証をお届けいたします。

なお、会場には駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用いただくか、もしくは近隣の有料駐車場のご利用をお願いいたします。

【お問い合わせ】当研究所 TEL: 0942-46-5081 セミナー担当: 藤吉、八崎、森田

きりとりせん

2012.1.18「誰も教えてくれない、プロと一緒に考えるインターネットを使った“売れる仕組みづくり”」参加申込書

(株)ちくぎん地域経済研究所 行

FAX: 0942-38-7631

| | | |
|--------------|--------------|--------|
| 事業所名 | TEL | |
| | FAX | |
| 所在地 〒 | 筑邦銀行取引 本・支店名 | |
| いずれかに○を | 連絡担当者 | 所属・役職名 |
| 1. 会員 2. 非会員 | | |
| 参加者名 | 所属部署・役職名 | 年齢 |
| | | |
| | | |

◇個人情報保護法に定義する個人情報に該当する情報は、開催者で実施する事業に利用します。従って、当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示しません。ただし、参加申込者の同意がある場合及び法令等に基づき、要請された場合には、当該個人情報を提供できるものとします。