

7/23 Thu. 15:00~17:00 開催

〈少人数セミナー〉

新規顧客の獲得に悩む企業・事業部向け

『BtoBビジネスのWebマーケティング戦略セミナー（基本編）』

多くのBtoB企業が間違ったWeb集客をしている!?

自らの実践により効果が証明された、中小企業が“Web”を活用して顧客獲得するための具体的な戦略を、120分間に凝縮して「そと」お伝え致します。

このようなお悩みをお持ちの方が対象です

- ✓ 自社の営業活動にホームページを上手く活用できていない。
- ✓ テリアポを中心とした既存の顧客開拓手法に限界を感じている。
- ✓ 自社のWebサイトをリニューアルしたいが、どのように改善すべきか分からない。
- ✓ SEOやリスティング広告(PPC広告)など、幾つか試したが結果が出なかった。
- ✓ セミナーを開催するとアンケート結果は良いものの、なぜか顧客獲得に繋がらない。
- ✓ セミナーの集客が上手くいかない。
- ✓ イベントや展示会などに費用をかけても、うまく顧客開拓に結び付けられていない。
- ✓ BtoB向けのセミナーや勉強会に参加しても、横文字ばかりで理解できない。

参加メリット

1. わずか3ヶ月で新規顧客の獲得数を2倍にしたWeb戦略を知ることが出来ます。
2. 机に眠った名刺を顧客化させるための手法を知ることが出来ます。
3. 受注率40%を叩き出すセミナー戦略を知ることが出来ます。

当セミナーの主な内容

1 BtoBビジネスにおけるWebマーケティング戦略の考え方

- ・多くのBtoB企業がWeb集客をできない理由
- ・BtoB企業が今すぐ取り組むべきフロントエンド・バックエンド戦略

2 BtoBビジネスのWebマーケティング 具体的戦術

- ・BtoBビジネスにおけるWebマーケティング“3つのステップ”
- ・BtoBビジネスのWebサイトに求められる役割
- ・インターネット広告を活用した集客施策(インターネット広告の種類と特徴)
- ・Webマーケティングにおける正しい目標設定の方法

3 見込み客を顧客化する“顧客開拓セミナー”の実践

- ・セミナーが有効な“3つの理由”
- ・顧客開拓セミナーでやり勝ちな“3つの誤り”
- ・年間100本のセミナー登壇経験で培った確実に受講者満足を獲得する講師テクニック

※当セミナーは新サービス『BtoB企業向け無料オファー実践パッケージ』のご案内も兼ねております。

1 動画教材(非売品)

『BtoBビジネスのWebマーケティング戦略(動画セミナー)』
あとから学んだ内容を振り返られるように、
当日のセミナーを収録した動画教材をご提供いたします。

2 セミナーを見直すためのチェックリスト

自社セミナーを開催している方は必見です。
どれだけ自社が正しくセミナーを実践できているか
確認することができます。

参加特典

【講師プロフィール】

高田 晃(たかだ ひかる)

株式会社 産案 Webマーケティングコンサルタント
株式会社ラグランジュポイント 代表取締役社長
デジタルハリウッド研修講師、日本プレゼンテーション協会(JPA) 認定プレゼンター

中小・零細企業を専門としたマーケティングコンサルタント。大手ネット広告代理店の営業出身である経験を活かし、主に中小・零細企業を対象に、Webマーケティングのコンサルティングやセミナープロデュースを行っており、支援開始6ヶ月で売上6.8倍にするなど独自の理論による多くの成功事例を持つ。

また、クリエイター養成スクールのデジタルハリウッドでWebマーケティング講座を担当する他、東京商工会議所、トーマツイノベーション等で登壇するプロ講師としても活動。

年間100本ペースで登壇し、2年間で延べ受講者数1,200名、受講者満足度98%超えの実績を保有。「過去最高に有益」などと多くの受講者から支持を得ている。



開催日時	2015年 7月23日(木) 15:00~17:00 ※受付開始15分前~	場所	株式会社 産案 東京本社セミナールーム 東京都中央区日本橋蛸殻町1-16-8 水天宮平和ビル3F
対象	広告担当者・経営者・事業担当者の方	定員	10名(先着順)※1社2名様まで
申込締切	2015年7月22日(水)	参加費	無料
申込方法	弊社ホームページ(http://www.san-an.co.jp/)内、問い合わせフォームよりお申し込みいただくかTEL.03-5652-7166へお電話ください。		