

中小企業の経営者こそ
知っておきたい

Web集客 & SNS活用セミナー

今から実践すべき
デジタル3つの法則

- ① ホームページは「作る」時代から「育てる」時代
- ② 情報をより多く集めることで売上げが上がる仕組みづくり
- ③ 集客はデジタルで、ファン作りはアナログで

頑張っただけでホームページを作ったけれど、思ったような集客ができない……。そのようなお悩みはありませんか？アナログ営業に頼っていた自社が、コストをかけずにホームページとSNSを活用することで売上げを劇的に伸ばした事例と、今だからこそ中小企業がデジタルマーケティングを取り入れるべき理由をお伝えします。

内容(カリキュラム)

- ① 集客ができるホームページとできないホームページの違い
- ② 自社サイトのアクセスや問い合わせを増やすには？
- ③ SNS (Facebook、Twitter、Instagram) を活用した集客方法
- ④ 今日からできる自社サイトを改善するポイント



講師プロフィール

株式会社ナオミ
マーケティング部 マネージャー

田中 成美氏

取得資格:
上級ウェブ解析士
Webアナリスト
WACA公認 上級SNSマネージャー
GAIQ(Googleアナリティクス個人認定資格)

滋賀県出身。京都府立大学 公共政策学部卒業。新卒で株式会社ナオミに入社。入社と同時にマーケティング部を立ち上げ、BtoBのデジタルマーケティングに携わる。Webサイトや電話からの問い合わせを2年で約180%にアップさせ、売上2億円アップに貢献。2020年度、コロナ禍の中で過去最高売上げを達成。

2021年
11/17 水 14:00 - 16:00

- 場所 茨木商工会議所 会議室
- 受講対象 自社サイトの改善に前向きに取り組みたいと考えている方、中小企業の経営者(またはそれに準ずる方)、マーケティングや広報担当者
- 定員 30名
- 参加費 無料
- 主催 茨木商工会議所

お問い合わせ

茨木商工会議所

〒567-8588
大阪府茨木市岩倉町2-150
立命館いばらきフューチャープラザ1F
TEL: 072-622-6631
月～金 9:00～17:15(祝日を除く)
茨木商工会議所の専用駐車場はございません。

お申込みは下の参加申込書、または茨木商工会議所ホームページからどうぞ
<http://www.ibaraki-cci.or.jp/>



Web集客&SNS活用セミナー 参加申込書

送信先 FAX No. **072-622-6632**

事業所名		電話番号	
事業所所在地	〒	メールアドレス	
参加者氏名①		役職	
参加者氏名②		役職	

ご記入いただいた個人情報は、本事業実施及び当会議所メルマガ発行のみに利用します。
茨木市内のイベント・セミナー情報等を発信する、茨木商工会議所メルマガに登録を希望されない方は、にチェックを入れてください。