

『確実に新規客を獲得する技術』

～ホームページ、チラシ、DMで新規客を3倍にする方法～

中小企業の新規客獲得、売上獲得は大きな経営課題となっています。ホームページやチラシ、DMによる新規客獲得は「知っているか、知らないか」で決まります。年商17万円を1億3000万円にした会社や10日で月商を倍にした会社、客室稼働率90%を超えるホテルなど多くの方が業績を上げ続けています。方法を知っている会社は新規客獲得に成功しています。また、成功事例にでてくる企業のほとんどが全国各地の日創研経営研究会の仲間です。

今回の例会では中小企業のインターネットマーケティングを専門にされている経営研究会本部レクチャーの小園浩之会員を講師としてお招きし、中小企業がすぐに活用できるインターネット顧客獲得方法を解説していただきます。

また、会員様のホームページ、DM、チラシが結果のできるように改善策をいただくセッションもご用意しております。

新規客の獲得やインターネット活用でお悩みの会員様や経営者の方は、この機会を有効にご活用ください。

Example 1: Before (0件受注) → After (6件受注, 2件注文)

Example 2: Before (0件受注) → After (82件受注, 65件注文)

Example 3: Before (0件受注) → After (362件受注, 331件注文)

▶ 2011年11月21日(水)

18:30～受付
19:00～開演

▶ 城山観光ホテル

住所: 鹿児島県鹿児島市新照院町41番1号
TEL: 099-224-2211



▶ 講師: 小園浩之

(株)ジーニアスウェブ代表取締役。
日創研経営研究会本部レクチャー(最年少)。
大阪経営研究会会員。大阪市立大学大学院修了。起業家養成スクール6期。宮崎県出身。

建設会社、ソフトウェア会社を経て独立。設立5年で全国1400社の中小企業取引実績。ホームページを中心にDM、FAX、チラシなど幅広い販売方法を指導するコンサルタント。

「販促手法の教科書」日本実業出版社
「ネット販売成功バイブル」翔泳社
「SEOSEMテクニック」翔泳社
に記事を寄稿。

<http://www.genius-web.co.jp/>



席に限りがありますので、11月14日までにお申し込みください。

FAX 099-261-9554(株式会社丸和工業 石塚行き)

会社名	申込区分	<input type="checkbox"/> 会員(または社員)(無料) <input type="checkbox"/> オブザーバー(無料)
会社住所	TEL () -	
フリガナ	E-mail	@
ご氏名	役職	備考(ホームページの改善案が欲しい方はアドレスを記載してください)

本件に関するお問合せ先 日創研鹿児島経営研究会
株式会社丸和工業 石塚 剛 TEL 099-261-7551 t_i-maruwa@po3.synapse.ne.jp