


## IT活用業績向上セミナー

結果が出ているお店に学ぶ！すぐに実践したくなるテクニック満載！

来店促進とリピーターを増やす！


 繁盛店が  
実践している

## Web集客法



大好評★他のセミナーでは聞けない！2大ポイントを解説

客単価が上がる文章表現の工夫や  
クレームメールの上手な対応法と返信法も伝授

次の増税では来店頻度も客単価も減りそう・・・  
そうなる前に認知度を上げて顧客を増やしたい！

そのためには、ソーシャルメディアを上手に連携したWeb活用が一番です。中でも、集客効果の高いツイッターや口コミが期待できるフェイスブックが最も効果的です。しかし、これらを販促に利用するにはマナーやルールを守ると共にクレームメールやクチコミ返信の対応もしっかり構築しておかなければなりません。わかり易い解説で人気の講師が伝授します。

## 【セミナー内容】

- ◆ 繁盛店にする！Web集客法
  - ・検索エンジン対策～SEOの基本と実践
  - ・SEO以外でできるWeb集客
    - スマートフォン・Facebook・ツイッター
  - ・ブログやソーシャルメディアが「使える」時代のHPとは？
- ◆ 客単価を上げる「表現の工夫」
- ◆ クレームメール返信基本12項目とは？
- ◆ クチコミ高評価への返信テクニック
- ◆ ネットクレームを未然に防ぐ方法

講師

ホームページコンサルタント永友事務所

代表 永友 一郎



1973年生まれ。東海大学文学部広報学科卒業後、旅行会社勤務を経て、(財)神奈川県経営者福祉振興財団入社し中小企業のホームページ作成支援等の責任者を歴任し独立。現在、パーソナシナリオ手法やソーシャルメディアを活用した中小企業のHP運営実務に精通したITコンサルタント。各地の企業・自治体・商工団体等のセミナー講師として活躍中。机上の理論家ではなく、実務経験を基にした明快な指導には定評があり多方面から高い評価を得ている。【共著】「ゼロから始める売上アップのためのネット活用」

## ■永友一郎の他のテーマ

「ネット接客3大トラブル対応策」  
 「Web集客の基本 検索エンジ&アクセス解析入門」  
 「スマホビジネス活用 集客・販促で成果を上げる3つのコツ」  
 「ホームページ・ブログの『営業力』を高める方法」  
 「Web3大ツール効果的な使い分け術」  
 「Jimdoでホームページを作ろう」など多数

\* 120分

\* 交通費は神奈川県「藤沢駅」から

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導 Adonis

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
 TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
 E-mail 7745@s-adonis.com