

BtoB取引を増やす、 ホームページ改善の 考え方とレシピを伝授

インターネットでBtoB取引をされている中小企業の皆様!
「頑張って発信しているのに、なかなかオファーが来ない」
「受注に結びつかない」「もっと取引を増やしたい」
そんな悩みを抱えていませんか?

もし、商材の調達先を探しているバイヤーやメーカーの資材調達担当者が、あなたの会社を選ぶことで得られるメリット、理由を見つけられなければ、せっかくホームページを訪れても素通りしているかもしれません。

本セミナーは、ワークショップを交えながら、自社ホームページの改善点の気づきを発見する実践的な内容になっていますので、ぜひご参加ください。

セミナー概要

| | |
|-------|--|
| 受講対象者 | ・中小企業の経営者、担当者等 ・ホームページを活用して、自社製品／サービス等の企業間取引を行っているか、予定している企業又は個人事業主の方 |
| 開催日時 | 平成30年2月15日(木) 10:00～16:30 |
| 開催場所 | 高知県立地域職業訓練センター 第5研修室 〒781-5101 高知県高知市布師田3992-4 |
| 受講料 | 無料 |
| 受講定員 | 50名 ※定員になり次第、締め切らせていただきます。 |
| 申込方法 | 裏面の申込用紙にご記入の上、FAX(088-846-2556) 当財団のホームページ(http://www.joho-kochi.or.jp/) |
| 申込締切 | 平成30年2月9日(金) 17時 |
| お問合せ先 | 公益財団法人 高知県産業振興センター 経営支援部 西村、中田 電話:088-845-6600 Fax:088-846-2556 |

【講師】
株式会社 ISSUN
代表取締役
宮松 利博氏
[http://
www.issun.com/](http://www.issun.com/)



お申込用ページ
QRコード



セミナー内容

平成30年2月15日(木) 10:00～16:30

BtoB取引を増やす、 ホームページ改善の考え方とレシピを伝授

1 BtoBホームページ改善のポイント

- ・BtoB取引で成功しているホームページから学ぶ
- ・あなたの会社を選んでもらうキャッチコピーを作ろう
- ・あなたの会社のゴールとは

2 BtoB取引を増加させる仕組みを作る

- ・BtoB取引につながる見込み客のを見つけ方と育て方
- ・集客方法の種類
- ・改善をくりかえし競争力を強化するBtoBホームページの運用方法

「インターネット取引(BtoB)戦略構築セミナー」受講申込書

Fax: 088-846-2556 経営支援部 西村行き

※定員になっている場合を除き、折り返しの連絡はいたしません。当日、直接会場までお越しください。

| | | | |
|--------|--------|-------|------|
| 受講企業情報 | 企業所在地 | 郵便番号： | |
| | | 住所： | |
| | | 電話： | Fax： |
| | フリガナ | | |
| | 企業名 | | |
| | HPアドレス | | |
| | e-mail | | |
| 受講者情報 | フリガナ | | |
| | 受講者名 | | |
| | 役職 | | |

※記載いただいた個人情報は、今後センターが行う諸事業の資料送付、情報提供、アンケート調査のみに利用し、その他の目的には使用いたしません。

アンケートにご協力ください。

| | | | |
|------------------------------|---|--------------------------------|---|
| インターネット取引での現在の 売上金額 / 1年間 | 円 | インターネット取引での今後の 売上目標金額 / 1年間 | 円 |
|------------------------------|---|--------------------------------|---|