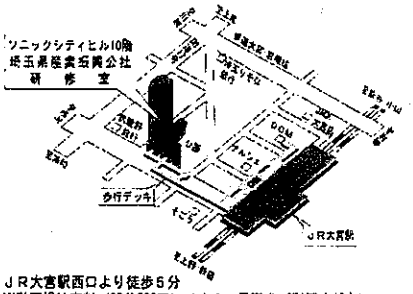
～検索対応の「ブログ」、興味醸成の「SNS」、最後に「もてなす」HP とは？～　　裏面もご覧ください

顧客を増やす！「お客様目線の」SNS 活用講座

SNS やホームページを続けているがあまり成果が感じられない…ということはありませんか？「自社目線」で「なんとなく」運用しているからかもしれません。お客様目線の運用で成果を上げた他企業の事例を参考に、今後の Web 運営を進めませんか。「お金をかけず」「すぐ」使える表現テクニック、着眼点をご紹介します。

【開催日時】 <半日>
2019年11月8日(金)13:30～16:30

【研修会場】



ＪＲ大宮駅西口より徒歩５分
※駐車場は有料（30分200円）ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町１－７－５
大宮ソニックシティビル１０階
埼玉県産業振興公社　研修室

【定　員】 １６名(申し込み順)
◆対象　Web担当者
◆座学研修です。PCは使用しません。

【受講料】 会　　員　４，６００円
一　　般　５，７００円
（テキスト代・消費税込）

【主　催】 (公財)埼玉県産業振興公社
研修･情報Ｇ：TEL048-647-4087

【カリキュラム】

- SNS の「エピソード投稿」が効果を発揮する理由とは？
- 「なんとなく」ではなく「理に適った」インスタグラム運用で客数が増えた服飾小物製造業
- アクリル製品製造業がブログを始めてすぐ成果が出た、その理由とは？
- 値上げしたのに増客した中小企業が取り組んだ、「お客様目線の HP」に変えるたった４つのポイントとは？

※カリキュラム等は変更になる場合があります。予めご了承ください。

【講師】
ホームページコンサルタント永友事務所
代表　永友一朗　氏

『ゼロからはじめる 売上アップのためのネット活用「覚えること」「やること」一問一答』（翔泳社：共著）著者。
「中小企業 Web 活用に特化した」「わかりやすい」コンサルタントとしてホームページコンサルティング、セミナー講師、執筆、審議会委員等を務めている。

・研修申込受付確認票をＦＡＸにてお送りいたします。
・受講料は研修開始７日前までにお振込みください。
・キャンセルは研修１週間前まで可能です。
その後のキャンセルは受講料を全額申し受けることとなりますのでご了承ください。
・申込が定員に満たない場合、日程の変更または中止させていただく場合がございます。

お申し込みは・・・ＦＡＸ　０４８－６４５－３２８６　　**SNS活用(19XFD)**

企業名　　TEL FAX	
住　所　〒	事務担当者
ﾌﾘｶﾞﾅ　　勤続　　年 参加者　氏名　　年齢　　歳	参加者部署　役職

個人情報の利用目的のご案内
当公社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当公社の事業で使用し管理します。
・研修やイベントなどに関する情報のご案内（送付を含みます）
・各種相談やお問い合わせに関する対応など
・公社が実施する各種調査の公表
※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します
・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。