

ホームページは社員だけに任せないでください。

「社長が戦略」、「社員が実務」の役割分担が成功するホームページの必須条件です。

当日セミナーでお話しする内容 / 全て社長様が知っておくべき事柄です。

社長がWEBの重要性を理解しなければ、社員は動かない。

1

- 危険な状態！ 会社の中で一番WEBに疎い(うとい)のは、社長？
- 御社のホームページ、もしかして業者に丸投げしていませんか？
- デザインの格好良さだけで満足していませんか？
- 数年前に制作したホームページを、そのまま放置していませんか？
- 社長様、1週間に1回でも自社のホームページをチェックしていますか？

大手では対策済み。既に始まっている「住宅購入客」の行動変化

2

- 好調ビルダーに見る「WEB上での来店予約」急増の真実
- 集客好調ビルダーのネット戦略実例と、その勝因分析
- 最近の住宅購入客(価格帯別)の心理変化と行動変化

WEB集客の「戦略」がなければ、もう戦えない状況に！

3

- WEB広告 VS チラシ、これからの広告宣伝費の配分比率は？
- まだ遅くない！今すぐにホームページのコンテンツを見直そう
- これからの住宅会社のホームページで絶対必須の5要素とは？
- WEB上で「来店予約」を効果的に得るためのポイントとは？
- アクセス解析こそ、現代の集客戦略分析ツール

これだけは押さえておきたい「WEB集客」の落とし穴

4

- WEB集客後の追客方法
- 昔も今もこれからも、追客にはメディアミックスが必要
- 次世代営業ストーリーを確立しよう
- 自社のUSPを徹底的に整理して、わかりやすく情報発信しよう

申込

下記の項目に記入の上お送りください FAX / 03-5925-8456

先着順申込受付(6月5日締切) ※参加申込書到着後、請求書と詳しい案内書をお送りいたします。

御社名		TEL		FAX	
ご住所					
参加者(1) 役職/ご氏名		参加者(2) 役職/ご氏名			
ご紹介者が有る場合	※会社名		※ご氏名		

主催

株式会社 チタン

www.titun.jp

お問合せ先 / 03-5925-8455