イーナチュラル、新規顧客獲得・売上UPに効く、Webマーケティングセミナー6/26開催

6/26 新規顧客獲得・売上UPに効く、Webマーケティングセミナー
「顧客事例でホームページからの問い合わせ確率が8.5倍だった方法」開催

報道関係各位
2012年5月25日
株式会社イーナチュラル

【本文】

Webマーケティングの株式会社イーナチュラル(東京都中央区 代表取締役 齋藤伸也)は、【「顧客事例でホームページからの問い合わせ確率が8.5倍だった方法」セミナー】を2012年6月26日(火) 開催いたします。

twitterやFacebookなどを活用したWebマーケティング手法が増える中、いかに他社ホームページとの差別化を図るか。このような課題を抱える企業に対し、顧客事例を活用した、効果的な自社プロモーション法をご紹介します。

講師に事例制作専門会社カスタマワイズ 村中昭彦氏を招き、過去の実例や、問い合わせ確率8.5倍の事例を交えた、顧客事例のポイントを解説いたします。

■開催概要

【日 時】 2012年6月26日（火） 15:00～17:00（14:30開場）
【会 場】 京橋プラザ 2階
【住 所】 東京都中央区銀座1-25-3
【受講料】 事前振込 3,000円/名（税込）
当日支払 5,000円/名（税込）
※セミナーの内容にご満足頂けなかった場合、受講料を全額返金させて頂く「返金保証」を設けております。
【特 典】 小冊子「顧客事例徹底活用のノウハウとドゥハウ」

【対 象】 経営者・Webマーケティング担当者
【定 員】 16名（先着順）
【ＵＲＬ】 http://www.enatural.co.jp/seminar/?pr=ipri

■セミナー内容

「顧客事例を使ってホームページのコンバージョン率を上げる方法」
【講師】 株式会社カスタマワイズ 代表取締役 村中明彦 氏

・どんな媒体よりも費用対効果の高い、「事例コンテンツ」とは？
・あなたの会社に眠っている資産の正しい使い方
・では、どんな事例がどんな効果を上げているのか？
・商品をもっと売りたい！何かいい方法はないだろうか？
・せっかくお金をかけたのに売上が上がらなかった。
・他社はどうやって成功しているのだろう？

「顧客事例でホームページの営業力を３倍アップさせる方法」
【講師】 株式会社イーナチュラル 代表取締役 齋藤伸也

・顧客事例でホームページの接客力を上げる！３つのポイント
・顧客事例で変わる、コンバージョン行動のマル秘データ
・ターゲット企業だけを集める、顧客事例の活用法
・顧客事例だけでは足りない、集客力を３倍アップする方法
・顧客事例がWebマーケティングの現場に役立つ、真の意味とは？

【株式会社カスタマワイズについて】 http://www.customerwise.jp/

日本で唯一の顧客事例制作、コンサルティング会社。「お客様の声」を法人営業に応用し、「事例をWeb掲載しただけで800万円成約を獲得」「取引先の社長の前で事例を朗読しただけで3,000万円を受注」など、クライアントに大きな成果をもたらす。現在のクライアントは、地場のカニ卸から一部上場企業まで、その業種は多岐に渡る。

【株式会社イーナチュラルについて】 http://www.enatural.co.jp/?pr=ipri

[集客力]×[接客力]＝[営業力]というネット営業勝利の方程式を実践し、数多くの企業のマーケティングに貢献しているWebマーケティング会社。リスティング広告、SEO、プレスリリース配信などの集客力強化、ビジネスブログ・CMS構築、Webデザイン、アクセス解析などの接客力強化などを手がけ、顧客企業のWebマーケティングパートナーとして二人三脚体制で成果を出している。

【企業概要】
株式会社イーナチュラル
http://www.enatural.co.jp/?pr=ipri
代表取締役 齋藤伸也

創業 1998年10月
事業内容 Webマーケティング、ホームページ制作、ネット広告代理

【本リリースに関するお問い合わせ】
株式会社イーナチュラル
担当 セミナー事務局：飯島

〒104-0031 東京都中央区京橋2-11-4 TODA BUILDING宝町10F
TEL 03-6228-6554
FAX 03-5204-9129
URL http://www.enatural.co.jp/?pr=ipri
E-Mail pr@enatural.co.jp

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com