

金融・経営一体型セミナー

～ あなたのメッセージ、本当に顧客に届いていますか？～

商品等を上手くプロモーションできないと考える社長さんへ

注文・問合せを増やすネット活用、3つの秘訣！

新商品やサービスを考え、それを HP や SNS で紹介したが問い合わせや注文が殆どなかった！
このような経験はありませんか？ むやみやたらに、SNS に投稿したり HP を更新しても大きな効果は得られません。
見込客に自社の商品やサービスの魅力を上手く伝える事が重要です。その為には、HP や SNS が持つ Web 特性を知り、
商品情報等にお客様を導き、顧客のベネフィット（利便性）を訴求する必要があります。

本セミナーでは、自社の強みから顧客ベネフィットを導き、それを SNS・HP というネットで発信する為の「コピーライティング法」や、商品情報に導く Web 導線設計法など、問い合わせを増やすための3つの秘訣をお話します。
売上向上でコロナ禍を乗り越えたい経営者の方は、ぜひお越しください。

セミナー概要

- 日時： **2022年3月15日（火） 13時30分～15時30分**
- 場所： **舞鶴商工会議所** 定員：20人 受講料：無料
オンライン参加も可能（Google Meet を利用します）

セミナー内容

- 顧客が商品を買う理由
- 買いたくなるベネフィット（顧客の便益）を導く
- 魅力を伝えるコピーライティング法
- Web 特性を知りアクセス導線を設計する
- リアル広告と Web 広告の融合
- コピーライティング演習

講師プロフィール

坂田岳史 氏（中小企業診断士、IT コーディネータ、IT ストラテジスト）



有限会社ダイコンサルティング 代表取締役
舞鶴工業高等専門学校 電気工業科卒業
公職：京都府中小企業診断協会 副会長、兵庫県立大学 客員教授
コンピュータ業界に18年在籍し、その後中小企業診断士として経営コンサルティングに従事。
IT や Web を経営に活かす IT 経営が得意分野で、全国 IT 経営力大賞で最優秀賞を受賞した企業も指導した実績がある。

申込方法

所定の申込書に必要事項を記入し、Fax か直接窓口、又は右記 QR コードでお申込みください。
オンライン参加の場合は、お申込後メールで URL をお知らせします。

【申込締切は 3 月 8 日（火）】



●主催：京都府・公益財団法人京都産業 21・一般社団法人京都府中小企業診断協会・舞鶴商工会議所

Fax:0773-62-4933

『注文・問合せを増やすネット活用、3つの秘訣！』 受講申込書

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、事業の実施・運営のため講師に提供することがあります。

※本事業は京都府の経営・金融一体型支援体制強化事業の一環で開催します。

令和 年 月 日

フリガナ 氏 名				会社名	
Tel		Fax		E-mail	