

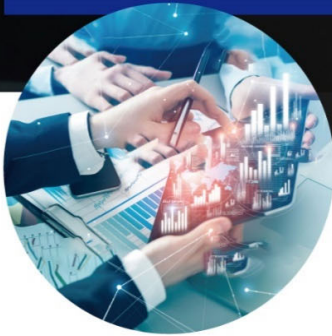
経営者(または決裁者)様 向け

今よりもお問い合わせを獲得できるようになる!

製造業のための ホームページ活用セミナー

基礎編

コロナ禍だからこそ、オンライン営業力を強化する!
見込み顧客・案件・商談を獲得するためのホームページ戦略と勝ちパターンがわかる。



2020/11/25 水 16:00-17:00

オンライン開催 参加費無料

新型コロナウイルスの影響によって、展示会の中止や訪問での商談自粛など企業の営業活動は大きく変わろうとしています。企業の営業活動は、対面営業からオンライン営業への適応を考えなくてはなりません。今回のセミナーでは、製造業 BtoB 企業が「見込み客集客」や「案件受注獲得」できる営業ツールとして機能する自社ホームページを作り上げる方法をお伝えします。

御社のホームページ活用
こんなことでお悩みではないですか?

仕事につながる問い合わせがない
ニッチ業界過ぎて、集客が上手くできていない
自社強みが分からない、伝えられていない

ホームページ活用セミナー ~基礎編~ で学べるポイント

Point 1

製造業 Webマーケティング
戦略の作り方

中小製造業が自社ホームページから引き合いや商談を獲得するためにやるべき Web マーケティング戦略の考え方。

Point 2

見込み顧客を獲得するために
欠かせない要素

BtoB ビジネスのホームページでお問い合わせを獲得するために伝えるべき内容。

Point 3

問い合わせを生む
ページ作成方法

製造業ならではの相手を説得し売れるための説明ロジックや自社技術の正しい伝え方。Web サイトに掲載すべきコンテンツ構成方法。

お伝えする内容

ホームページはあるけどめったにお問い合わせがない。もっと見込み客を集客できる営業ツールにしたい。製造業ならではのやり方がある気がする。これまで 10 年にわたり 200 社以上の製造業ホームページを制作・運用してきた経験から、中小製造業が Web を活用して成果を出すために取り組むべき戦略、考え方や勝ちパターンなど再現性の高いメソッドや他社事例を公開。

カリキュラム一部抜粋

超ニッチな製造業であってもしっかりと引き合いを獲得できている**再現性の高い**内容。

- 製造業 BtoB ホームページの最強の型は〇〇型
- 成果を出すためのシンプルな考え方
- BtoB マーケティング概論

講師

株式会社 アイリーラボ
代表取締役 武田 育大

「製造業での就労経験」とWeb マーケティングの経験を生かした独自のポジションで、これまで諏訪地域を中心に200社以上中小製造業企業のWebマーケティングを支援。

主催

製造業に特化した Web マーケティング会社

株式会社 アイリーラボ

長野県岡谷市加茂町2-7-25 太陽ビル2F
<https://www.aily-lab.co.jp>