

吉備継成会

9月分科会

営業未経験でも集客可能！ 小さな会社の WEBマーケティング

【セミナーの狙い】

昨今、一社依存からの脱却や取引先の拡大の必要性に迫られている中小企業は多いですが、新規取引先獲得は営業経験の少ない会社にとっては難しいのが現実です。

かつて御津電子は、親会社依存度の高い製造業でしたが独自のWEBマーケティングによって取引先を拡大した実績があります。

この分科会では、そんな御津電子の事例から、営業未経験の小さな会社でもできるWEBによる集客方法を学びます。



講師プロフィール

人見 雄一 (吉備継成会13期生)

御津電子株式会社 代表取締役

リクルートにて数々の個人賞を受賞し、GMを歴任した後、2017年御津電子へ入社、2022年代表取締役就任
苦しい工場経営を1年でV字回復。最新のテクノロジーを駆使して、革新的技術を提供する企業を目指している

9.27

水

16:00—17:30 (開場: 15:30)

会場

岡山国際交流センター
5F会議室(3)

岡山市北区奉還町2丁目2番1号

定員

20名

参加費

無料

こんな方におすすめです

「ホームページを作りたいが
何から始めてよいかわからない」
「ホームページはあるが集客に
つながっていないので改善したい」

【企画者より】

講師の人見さんはWEBコンサルタントとして食べていけるのではないかと思えるレベルです。新規取引先の集客にお悩みの方は本セミナーでWEBマーケティングを学ばばきっと役立つと思います。



申込方法

googleフォームにてお申し込みください
(右QRコードからアクセスください)



企画者: オーニット株式会社
仁戸田昌典 (2期生)

締め切り

9月15日 (金)

E-mail: nieda@ohnit.co.jp
TEL: 090-9954-8350