

中堅・中小企業の売上を伸ばす

ネットビジネスの成功条件

最新の成功事例から学ぶ成功ポイント、事例満載なんと厳選10事例

日時：2006年7月19日(水) 10:00am ~ 4:30pm / 会場：新宿エルタワー8階(裏面ご参照)

講師 株式会社パワー・インタラクティブ 代表取締役 おかもと みちとし 岡本 充智氏

セミナーのねらい 対象 経営幹部、営業幹部、営業・ネット関連ご担当の皆さま

ネットビジネスとは、大きくネットによる営業活動とネット通販に分けられます。ここでは、ネットによる営業活動を取り上げ、中堅・中小企業の商品力・営業力をフルに活かすネットビジネスの仕組みについて学んでいただきます。特に、今回の企画の圧巻は、講師が直接関わった成功事例をふんだんにお見せし、参加していただいた方のこれからのネットビジネスの展開に大きなヒントを与えさせていただくことです。

すでにネットビジネスを展開しているがさほどの成果を上げていない
ネットによるマーケティングを仕掛けていきたいがやり方がわからない
ネットビジネスをスタートさせても費用に見合う成功イメージがもてない
果たして自社の業界・業態にネットビジネスが出来るのか
現状の行き詰まりの打開策としてネットビジネスを検討している
というような問題意識をお持ちの方には最適のセミナーです。

カリキュラム

録音はご遠慮願います。

インターネットによる顧客育成

pointはここ!

インターネットビジネスを成功させるために、収益の源泉である顧客を開拓し、そして、顧客を育てるという考え方が必須です。この「顧客育成」の考え方の基本を押さえます。

- ・インターネットの強みは見込み客育成にあり
- ・顧客開拓の新しいムーブメントに乗る
- ・科学的な分析による見込み客の見極め
- ・費用対効果を常に把握したネットビジネス
- ・顧客を知り、顧客を育てるという発想

ネットビジネスの成功事例

pointはここ!

成功事例を満載しています。どれも実際に講師が携わった事例ですから、具体的にかつ臨場感をもって聞くことができます。

- 【事例1】レストラン向け設備の販売会社
・ネットによる現状設備のトータルコストチェックでホテル・レストランの新規取引に成功しているケース
- 【事例2】カバン袋物製造会社
・成功事例紹介キャンペーン・メルマガで広告代理店・企業販促担当者との新規取引に成功しているケース
- 【事例3】システム機器会社
・ネットによるセキュリティ診断でライバル会社に差をつけて新規納品に成功しているケース
- 【事例4】機能マテリアル製造会社
・イエローページ風の社内リソース紹介で共同開発先の確保に成功しているケース

【事例5】人材派遣会社

- ・リバイバルキャンペーンにより休眠登録者の掘り起こし・再登録に成功しているケース

【事例6】インテリア商材製造会社

- ・専門家セミナーとネットキャンペーンを連動させて見込み客の囲い込みに成功しているケース

【事例7】住宅販売会社

- ・ネットコミュニティから自社ショールームへの集客に成功しているケース

【事例8】メディカルサービス会社

- ・検索エンジン対策の徹底によりメディカルサービスのホットな客の集客に成功しているケース

【事例9】生命保険会社

- ・ネット経由の資料請求者の早期契約に成功しているケース

【事例10】都市型ホテル

- ・見込み客限定メルマガで宿泊客の新規予約・リピート予約に成功しているケース

ネットビジネスの成功条件

pointはここ!

事例を通して学んだネットビジネスの成功事例に共通する5つの条件の要点を整理します。改めて成功事例がなぜ成功したのかを確認してください。

- 【成功条件1】アプローチのタイミングを間違えるな
- 【成功条件2】市場ニーズはない、あるのは顧客ニーズだけ
- 【成功条件3】ネットの強みはデータ分析が出来ることだ
- 【成功条件4】商品力があっても分かりやすく伝えないと効果ゼロ
- 【成功条件5】ネットだけでやると思うな、リアルを絡ませる



講師 株式会社パワー・インタラクティブ 代表取締役 **岡本 充智氏**

1956年奈良県生まれ、京都工芸繊維大学繊維学部卒業。(株)アシックスでアスレチック部門の商品開発・販売促進を担当。90年大手コンサルティング会社で、マーケティング・コンサルティングを担当し、各業界での営業力強化や新規事業開発に精通する。97年(株)パワー・インタラクティブ設立。インターネットによるインタラクティブなコミュニケーションを通して、「顧客育成」を実現するマーケティング・サービス・プロバイダとして、マーケティング企画、マーケティングリサーチ、顧客プロモーション企画・実施、顧客データベース開発、データ分析、ウェブ制作などをワンストップで手掛けている。新分野開拓、新商品市場導入などを含めた事業開発コンサルティングには生産財・消費財を問わず各業界でのコンサルティング経験が豊富。企業経営の視点からあるべき戦略デザインをどのように組み立てるかという提言に強みを発揮する。

定員 50名 申込み先着順 (お申込みはお早めにお願いたします)

お申込み手続き

- お申込み方法 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、**ファクシミリ**で当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。当社のMURCホームページ (<http://www.murc.jp>) 経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法 **銀行振込の場合...**開催日の**2営業日前**(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。なお、領収証は発行いたしません。「振込金受取書」を領収証としてご使用ください。**SQUET又はDBC-DC法人ゴールドカードの場合...**カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。**三菱東京UFJ銀行「口座振替」...**ご精算日にご登録された口座より引き落としとなります。
- 受講お取消し 開催日の**2営業日前**(土/日/祝日を除く)までにご連絡ください。お一人様キャンセル料1,050円を申し受けご返金いたします。その後は受講料の払い戻しはいたしませんのでご了承ください。

受講料 (テキスト代を含む / 昼食代は含みません)

*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,100円の割引をいたします。

SQUET特別会員	23,100円	(うち消費税込)	1,100円
SQUET一般会員	26,250円	(うち消費税込)	1,250円
提携先会員	28,350円	(うち消費税込)	1,350円
会員以外	33,600円	(うち消費税込)	1,600円

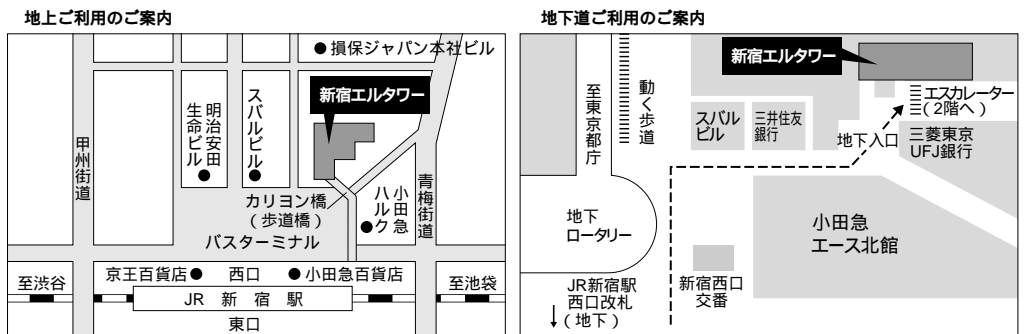
お申込み・ご照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
〒163-1508東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー8F
TEL (03) 3346-2911 FAX (03) 3346-2915
Eメール seminar-t@murc.jp
MURCホームページ <http://www.murc.jp>
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内

東京都新宿区西新宿1-6-1
新宿エルタワー 8F

JR線・京王線・小田急線・西武線・丸の内線・都営新宿線新宿駅西口・都営大江戸線新宿西口駅より地下道を抜け、エスカレーターを使い2階エレベーターホールからA3-12のエレベーターを利用し8階へ。徒歩6分。



上記『お申込み手続き』を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛

FAX(03)3346-2915 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		ネットビジネスの成功条件		2006年 7/19(水)	セミナー番号 411
該当する番号を で囲んでください。 1. SQUET特別会員 3. 提携先会員 2. SQUET一般会員 4. 会員以外 (三菱東京UFJ銀行お取引店 支社・支店)				受講料 (名分) 円 支払方法 該当する番号を で囲んでください。 1. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 2. SQUET-DC法人ゴールドカード DBC-DC法人ゴールドカード 3. 銀行振込	
会社名	住所		〒		
TEL() - FAX() -	氏名		所属・役職名		Eメールアドレス
派遣責任者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					

*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱い」について (<http://www.murc.jp/profile/privacy.html>) に従って適切に取り扱います。
 *ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
 *ご記入内容に不備がある場合は、改めて内容確認のご連絡を入れさせていただきます。
 *なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただきます。
 ご案内のための新規登録が不要の場合は、にレをご記入ください。 郵送のご案内 FAXのご案内 Eメールのご案内
 *お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問い合わせにつきましては、上記のご照会先までご連絡ください。