

結果が出ているお店に学ぶ！すぐに実践したくなるテクニック満載！



# 来店促進とリピーターを増やす！ 繁盛店が実践している Web集客法

## 大好評★他のセミナーでは聞けない！2大ポイントを解説

次の増税では来店頻度も客単価も減りそう...  
そうなる前に認知度を上げて顧客を増やしたい！

そのためには、ソーシャルメディアを上手に連携したWeb活用が一番です。中でも、集客効果の高いツイッターや口コミが期待できるフェイスブックが最も効果的です。しかし、これらを販促に利用するにはマナーやルールを守ると共にクレームメールやクチコミ返信の対応もしっかり構築しておかなければなりません。わかり易い解説で人気の講師が伝授します。是非ご受講ください。

客単価が上がる文章表現の工夫や  
クレームメールの上手な対応法と返信法も伝授

【講師】ホームページコンサルタント永友事務所

代表 永友 一朗氏

1973年生まれ。東海大学文学部広報学科卒。旅行会社勤務を経て、財団法人神奈川県経営者福祉振興財団入社し中小企業のホームページ作成支援等の責任者を歴任し独立。現在、中小企業のHP運営実務に精通したITコンサルタントとして、各地の企業・自治体・商工団体等のセミナー講師として活躍中。【共著】「ゼロから始める売上アップのためのネット活用」



【セミナー内容】

- ◆ 繁盛店にする！Web集客法
  - ・検索エンジン対策～SEOの基本と実践
  - ・SEO以外でできるWeb集客
    - スマートフォン・Facebook・Twitter
  - ・ブログやソーシャルメディアが使える時代のホームページとは？
- ◆ 客単価を上げる「表現の工夫」
- ◆ クレームメール返信基本12項目とは？
- ◆ クチコミ高評価への返信テクニック
- ◆ ネットクレームを未然に防ぐ方法

**目 時** 平成28年**9月28日(水)**  
**13:30～16:30**

**会 場** 厚木商工会議所  
1階 101会議室(厚木市栄町 1-16-15)

**定 員** 70名

**申込み** 9月23日(金)までに、TELまたはFAXでお申込みください。(経営支援課 平井)  
**TEL▶046-221-2153**  
**FAX▶046-222-0607**

**主 催** 厚木商工会議所

**受講無料**

\* 切らずにFAXしてください。

(9/28)「繁盛店が実践しているWeb集客法」 受講申込書

月 日 申込

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名	
所在地	〒		

\* ご記入されました個人情報、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。\* 3名からのお申し込みは、本紙をコピーしてお使いください。