

ネットショップを年商2億円にした男の本音

実践型の実体験に基づいた「通販ノウハウ」～ネットで優良顧客を集めるには・・・～

創業のためのネットショップ運営術

ネットショップは数多くありますが、実際に繁盛しているのはごく一部です。その重要な要因は、知名度・信用力・集客力であり、いかにそれを築くかが重要とされています。

本セミナーでは、ネット通販を開始した当初は泣かず飛ばずの散々な売上を、年商2億円の一大事業にした立ち上げから繁盛店までの道のり、そして優良顧客の獲得の仕方、リピーター獲得方法など、ネット通販のカリスマ経営者がココでしか話さない秘策を本音で語ります。受講料無料のこの機会に、皆様ぜひお気軽にご参加ください。

【講師】

株式会社 きょうのまめくら 京乃豆蔵 代表取締役 いのうえ 井上 けいすけ 敬介 氏



《プロフィール》

1973年兵庫県生まれ。大阪市立大学大学院創造都市研究科卒業。一時は大手人材サービス会社に入社したが、半年で退社。1998年より家業である、丹波黒豆加工食品を扱う株式会社井上商店の3代目となる。入社と同時に、新事業として通信販売を開始。1999年11月よりインターネット通販開始。その後海外への輸出、東京での小売事業など、手広く事業を拡大。特にEC分野では、雑誌・書籍等で多数紹介される。2006年8月、業務拡充と農業分野進出のため、ビー・ビーンズ(株) (現：(株)京乃豆蔵) 設立。代表取締役に就任。

受講料
無料

日時：平成24年 11月16日 (金)

19:00~21:00

場所：柳井商工会議所 1F 研修室

定員：定員 50人

申込先：柳井地域中小企業支援センター(柳井商工会議所)

TEL 0820-22-3731 / FAX 0820-22-8811

E-Mail info@yanaicci.or.jp

※お電話またはFAX・E-Mailにてお申し込みください。

駐車場につきましては、市営柳井駅前有料駐車場または郵便局前
えびす駐車場(共に1時間200円)をご利用・ご精算下さい。

《主な内容》

- ・ECの現状と今後の戦略～利益を出す為の心構え
- ・顧客獲得のためのSEO対策、ページコンセプト作り、商品ページ作り
- ・リピートしていただくためのコミュニケーション、極秘任務
- ・リピーター獲得作戦の実際
- ・小資本、半永久的にリピートにつながる方法
- ・他社に顧客を奪われないためにすべきこと など

セミナー参加者の満足度の高い
アツイ男のお話です。

柳井地域中小企業支援センター 宛 (FAX : 0820-22-8811) ※FAXでお申込みの際は、切り取らずに送信して下さい

11/16(金) 創業セミナー「創業のためのネットショップ運営術」 受講申込書

事業所名		氏名	
住所			
電話番号			
F A X			

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、本セミナーの運営以外の目的で使用することはありません。