生化する工務店WEB戦略 セミナー 2015 [集客編]

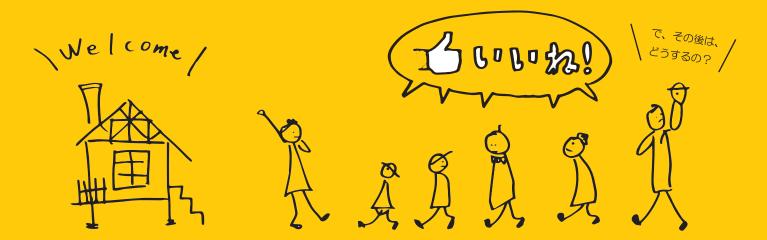
『認知度』から『人気度』へ、新しい広告・集客のかたち。

●日時:**2**月**24**日(火) 14:00~15:30(最後30分は質疑応答)

●場所:広島市東区民文化センター/美術工芸室(広島駅から徒歩 10分)

広島市東区東蟹屋町 10-31 ※駐車場はありますが台数に限りがございます。

●定員:20名 (参加無料·先着順)



参加申込み **FAX: 082-899-8522** *以下ご記入のうえ、 cのまま FAX 送信してください。

会社名		担当者名	役職:
住 所	₸		
TEL		FAX	
E-mail		参加人数	

お問合せ先:







今回のセミナー内容

『認知度』から『人気度』へ、新しい広告・集客のかたち。

- ✓ 広告は【掛け捨て型】から【蓄積型】へ。
- ✓ 地域・年齢・関心事などで絞り込む情報拡散法。
- ✓ 一度でも HP を訪れてくれた客へ追跡型広告を。
- ✓ 本気度の高いお客さんの ″ 掘り起こし方 ″。
- ✓ Facebook をやってみたけど、その後は?
- ✓ HP + ブログ + Facebook=ボクシング?。



飛企画/赤松健次

多数の工務店ブランディングから、HP・ブログ・ Facebook などの SNS 運営アドバイス。WEB をフル 活用した広告宣伝からイベント集客までトータル的 に手がけ、受注増へ導く。

集客成功事例のご紹介

初のイベント集客で50組以上の来場。

広告期間 : 12 日間

開催日数 : 2日間

● 来場者 : 50 組以上 (9 割は WEB から)

資料請求 : 3件 (内、来場2組)

広告実費 : 35,000 円 (期間内)

公に集客する初の完成見学会。イベント開催日をゴールに設定し、 計画的に情報拡散することで高い費用対効果を得ることに成功しました。 掛け捨ての広告・集客ではないため、イベント後も交流や展開など効果が 継続し、社内の士気も大きく高まりました。



HP 開設から効果的な運営までワンストップ



スマホ IP パック

今や必須条件のスマホ対応 HP。 7万円でスタートできます。



フルオーダー HP

営業ツールとしての HP 構築。 商談機会や成約率を高めます。



コンサル保守

広告宣伝~イベント集客まで。 見込み客を掘り起こします。