

120分でわかる!

顧客をつかみファンにする!

継続して受注が拡大できる仕組み

11/20 (火) **TOiGO WEST 3F 第2学習室**
(トイゴウエスト) **13:30▶15:30** (13:15開場)

定員

先着限定20名(一社1名まで)

※住宅関連会社様以外はご遠慮ください。

受講料

5,000円(税込)

※事前にお振込みください。

第一部

工務店・住宅会社の成功したホームページ実例

「売りつけるのではなく、お客様が集まってくる仕組みづくり」

13:30~

～年間10棟受注から40棟受注まで、成長した工務店のホームページ戦略～

人気マーケティングコンサルタントの成功例の紹介と、これからの工務店マーケティングを解説します。

このセミナーでココがわかる!

- ① 成功するホームページの作り方
- ② 受注の伸ばし方
- ③ 増税後の対応
- ④ これからの工務店マーケティング



講師

株式会社エイ・ティ・エフ
代表取締役社長 藪田 博太

海外マーケティング歴が長く、帰国後一部上場住宅コンサルティング会社2社の誘いを断り、独自の工務店マーケティング論で全国の工務店のホームページ作りの支援を行っている。経済産業省認定 経営革新等支援機関 著書に「小さな会社のマーケティングとは」ほうずき書籍

第二部

「知らない会社」から「知っている会社」へ

ブランド化の基本と3つのブランディングツール

14:30~

～営業がもっとラクになる 伝えることの大切さと必要性～

このセミナーでココがわかる!

- ① ブランディングがなぜ必要か?
- ② 伝えることで得られるメリット
- ③ ブランド化の第一歩「3つのツール」



講師

株式会社キティック
代表取締役社長 永田 國彦

1979年創立。広告を中心にお客様のプロモーション活動と営業支援を行っています。情報を伝え、人と人を結びつける。伝える、認知されるための全てのコミュニケーション分野でお客様をサポートしています。地元マスメディアからの信頼も厚く、強固なパートナーシップを築いています。

裏面受講申込書にご記入の上、FAXもしくは <https://atfnagano.co.jp/seminar/entry/> よりお申込ください。

工務店、建築・設計など住宅関連会社のための

120分でわかる!

顧客をつかみファンにする!

継続して受注が拡大できる仕組み

日時 **11/20(火) 13:30▶15:30** (13:15開場)

会場 **TOiGO WEST 3F 第2学習室**

定員 **先着限定20名(一社1名まで)** ※住宅関連会社様以外はご遠慮ください。

受講料 **5,000円**(税込) ※事前にお振込みください。お振込先については下記をご覧ください。

御社名	ご優待 チケット		あり	なし
所在地				
TEL	FAX			
Eメール				
参加者 ご氏名	お役職	ご氏名		
		フリガナ		

インターネットでお申込の場合

<https://atfnagano.co.jp/seminar/entry/>

受講料のお支払いについて

11月16日(金)までに下記口座へお振込ください。
恐れ入りますが、振込手数料はお客様にてご負担ください。

お振込先口座

八十二銀行 七瀬支店 普通 No.0278884
長野信用金庫 本店 普通 No.0344579

※お振込の際は貴社名もしくは、お申込者様と同一名義でお願いいたします。

別名義でお振込をされる場合は、事前にお知らせください。

※ご不明点がございましたらお気軽に事務局までお問合せください。

お申込前に必ずご確認ください。

※受講料のお支払いについて…受講料のお支払いは事前振込となります。事前にお振込が確認できない場合、受講できませんのでご注意ください。



TOiGOパーキングご利用の方1時間無料 ※受付にて駐車券をご提示ください。

お問合せ事務局(株式会社キティック内)
TEL.026-238-1710 (平日10時~18時)
Eメール:info@kitic.co.jp

受講申込

FAX.026-238-1700