

参加料 **無料**
(定員120名)

JIAM
2012 OSAKA
国際アパレルマシショ-

不況に勝っ！！

BtoBサイトで成功するために 押さえておくべき3つのポイント

セミナー内容

御社にはWebサイトがありますか？

多くの方が「もちろん」とお答えになるでしょう。

それでは、御社のWebサイトはビジネスツールとして機能していますか？

未曾有の不況を乗り切るためにも、BtoBサイトに今、成果が求められています。そこで、成功するために押さえておくべき、3つのポイントについて説明します。

3つのポイント

1. BtoBサイト訪問者の特長とBtoBサイト構築に必要な要素
2. インターネット活用による効率的なセールスリードの獲得
3. 営業を本気にさせる見込み度の高いセールスリード獲得法

日時： **9月19日(水)** 15:00 ~ 17:00 (受付14:30~)

場所： **インテックス大阪 6号館 2F 会議室F** (大阪市住之江区南港北1-5-102)

※今回は国際アパレルマシショ-の隣接会場でトークセッションを開催します



講師：エスアンドティーパートナーズ株式会社 代表取締役 松本 順士 氏
カリスマ的レディースアパレルECサイト「GRL グレイル」の元代表取締役。
通販だけで脅威の月商3億5,000万はレディースアパレル業界では伝説。
業界では圧倒的な従業員一人あたり6,000万の売上を達成。
現在は4年で30億の売上の経験をもとに通販企業向けにコンサルティングを行う。

お問い合わせ **せんば適塾 事務局 西田** (nishida@senbatj.com 06-6228-6525)
トークセッションのお申し込みは
せんば適塾ホームページまで <http://senbatj.com>