

= 今！消費者の購買ルートに急激な変化 =

年々 進化するインターネット ますます生活に定着する 通販で 販路 拡大

インターネット通販立上げ50数店に学ぶ事例公開

共催 熊本県経営コンサルタント協会増販・増客研究会 [(有)エム開発センター内]

第1部 =インターネット通販戦略事例公開= 13:30~

(1) 【ネット通販の実践事例】

ネットの立上げ準備から実践中の店舗紹介

(2) 【これからのインターネット戦略】

弊社開発1サイト・1アイテム方式とは？
 ネット上での多店舗展開・多角経営とは？
 ネット上での本店・支店・営業所展開とは？
 懸賞・プレゼント企画は有効か？
 大手ショッピングモール出店の判断方法は？

(3) 【ネット販売構築のポイント】

自社の顧客リストと新規顧客の発掘方法
 D/M通販とネット通販のポイント
 定期配信メールマガジンの活用

インターネット通販で「新規客を獲得しています」企業事例

- 豆腐の味噌漬け一筋【豆腐メーカー】・・・・・・・・熊本県
 - ボルト・ナットを全国通販【機械工具販売】・・・・・・・・熊本県
 - 無農薬野草茶【ファンメイ茶】健康茶の通販・・・・・・・・長崎県
 - コーヒーメーカーが【外食産業参入】ネット広告・・・・・・・・大分県
 - 手延べうどんを全国発信【五島手延うどん】・・・・・・・・長崎県
 - 電照菊栽培農家【菊ばり通販】農業経営者・・・・・・・・熊本県
- 他多数紹介

第2部 =検索エンジン上位表示とネット戦略= 15:10~

(1) 【検索エンジン上位表示の実践事例】

検索エンジン特性と対応
 最近の検索エンジン対応型ホームページ
 最近の検索エンジン対応情報 (X.M.LとR.D.F)

(2) 【インターネット多店舗展開】

ネット上での多店舗展開の実践
 ネット上での多角経営
 ネット上での本店・支店・営業拠点展開
 懸賞・プレゼント企画の実践と応用

(3) 【顧客誘導の為の各種配信機能】

メール配信とFAX送信の活用
 定期配信メールマガジンの実践
 ブログ・アフィリエイトの活用

第1部 通信販売専門コンサルタント
 (有)エム開発センター 代表取締役 簀田 稔
 第2部 インターネット仕掛人
 同 web担当 簀田 高明

今回使用しますテキストや資料等は、ご希望があればCDにてお渡し致します。

ホームページ検索キーワード <http://www.m-kaihatsu.co.jp>
「通信販売 コンサルタント」

ご参加のお申し込みはFAXでどうぞ 096-213-5289 メール申し込み先 faq@m-kaihatsu.co.jp

平成17年10月19日(水)受付/13:00 開始13:30~17:00

主催 (有)エム開発センター
 お問合せ先

場所 熊本市民会館 2階第9会議室 定員20名限定 〒869-1101 熊本県菊池郡菊陽町津久礼802-2

受講料 お一人様につき ¥3,150- (会員様¥2,100-) TEL 096-213-5288 FAX 096-213-5289

会社名		参加者名	お役職	参加者名	お役職
御住所	〒□□□-□□□□	参加者名	お役職	参加者名	お役職
TEL	()	参加者名	お役職	参加者名	お役職
FAX	()	URL (ホームページ・アドレス)		(メール・アドレス)	
		http://		@	