

小さな会社が YouTubeとブログで 新規客を集めるネット販促法



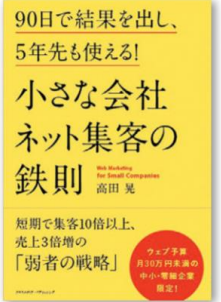
スマホ1台・コストゼロでも即実践可能！？

実践者が「誰にも知られたくない手法」と漏らした、YouTubeとブログを120%活用して見込み客を集める方法を一挙公開。具体的手順を、小さな会社の豊富な事例を交えて解説する超濃密な2時間です。

カリキュラム

1. スマホ1台、コストゼロで始められるYouTube戦略
2. YouTube戦略で成功するための“3つの秘訣”
3. YouTube戦略で失敗する会社・成功する会社の違い
4. 集客できるブログ、集客できないブログ
5. YouTubeとブログの連携法

中小企業経営
売れ筋ランキング
1位獲得！



講師プロフィール

小さな会社専門のネット戦略アドバイザー
株式会社ラグランジュポイント 代表取締役社長 **高田 晃** (たかだ ひかる)

従業員30名以下の小規模会社を専門とするネット集客コンサルタント。
大手ネット広告代理店(株)オプト(東証一部上場)を経て、独立。現在は、売上・客数アップを課題とするネット初心者企業を対象に、最短90日で成果を出すためのサポートを行う。
また「難しいことを解りやすく楽しく解説する技術」を高く買われ、年間100本以上の登壇数を誇るプロ講師としても活動。著書『小さな会社 ネット集客の鉄則』は、Amazonランキング1位を獲得し、中小企業向けWebマーケティングバイブルとして不動の地位を確立した。



日時 平成29年 ●●月●●日(●) 14:00~16:00

受講料 無料

会場 ××××会館 4階 セミナールーム

定員 30名(定員になり次第締め切りさせていただきます)

主催 ××××商工会議所 (TEL:▲▲-▲▲▲▲-▲▲▲▲)

××××商工会議所行 FAX:▲▲-▲▲▲-▲▲▲▲

講演会(●●/●●参加申込書 申込締切日●●月●●日まで

事業所名			
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	

小さな会社が売上・客数を増やす

12のルーティン



～2000人の社長をみて解かった業績アップのための新習慣～

小さくても業績の良い会社には、共通する習慣があった！？

SNSやブログ等のネット施策からアナログ施策まで、過去2,000人の社長をみてきて解かった“業績の良い会社”に共通する「業績アップのための習慣的施策」を大公開します。

カリキュラム

1. 小さな会社が業績を伸ばすための5つの前提
2. 小さな会社に取り組むべき“ネット施策”のルーティン (YouTube、ブログ、Facebook、メルマガ等)
3. ネット時代こそ効果的な“アナログ施策”のルーティン (ハガキ、チラシ&DM、ニュースレター、リスト管理等)
4. ゼロから3ヶ月で仕組みをつくり、ルーティン化する

中小企業経営
売れ筋ランキング
1位獲得!

90日で結果を出し、
5年先も使える!

小さな会社
ネット集客の
鉄則

短期で集客10倍以上、
売上3倍増の
「弱者の戦略」

ウェブ手裏
月30万円未満の
中小企業経営
秘伝

講師プロフィール

小さな会社専門のネット戦略アドバイザー
株式会社ラグランジュポイント 代表取締役社長 **高田 晃** (たかだ ひかる)

従業員30名以下の小規模会社を専門とするネット集客コンサルタント。
大手ネット広告代理店(株)オプト(東証一部上場)を経て、独立。現在は、売上・客数アップを課題とするネット初心者企業を対象に、最短90日で成果を出すためのサポートを行う。
また「難しいことを解りやすく楽しく解説する技術」を高く買われ、年間100本以上の登壇数を誇るプロ講師としても活動。著書『小さな会社 ネット集客の鉄則』は、Amazonランキング1位を獲得し、中小企業向けWebマーケティングバイブルとして不動の地位を確立した。



日時 平成29年 ●●月●●日(●) 14:00～16:00

受講料 無料

会場 ××××会館 4階 セミナールーム

定員 30名(定員になり次第締め切りさせていただきます)

主催 ××××商工会議所 (TEL:▲▲-▲▲▲▲-▲▲▲▲)

××××商工会議所行 FAX:▲▲-▲▲▲-▲▲▲▲

講演会(●●/●●参加申込書 申込締切日●●月●●日まで

事業所名			
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	