

～リピート率が高く、低コストで良質な顧客を獲得する方法～

小さなお店の低コスト集客術

【お客様を“待つ”のではなく、“自分で集客”する。】

集客に大きな予算をかけることが難しい小さなお店・会社は多いと思います。そのような状況でも、集客できる方法の一つがインターネット集客です。「電車でスマホをいじっている」ような多くの潜在顧客を、他のお店・企業に気付かないうちにとられていることもあります。雑貨店、飲食店等のお店や、中小企業など、あらゆる業種で“コストをあまりかけずに集客したい！”というお悩みは共通のはずです。そこで、そのような方のために、他社に負けないインターネットを活用した集客術を本セミナーではお教えいたします。

《セミナー内容》

1. 新規とリピーターの集客コスト
2. 新規顧客も低コストで集客するノウハウとは
3. リピート率が高い集客方法とは
4. 伝えて良いこと、伝えてはいけないこと
5. 開店3ヶ月で

予約がとれないエステサロンを作った事例



講師
プロフィール

株式会社 Smartaleck 代表取締役



かわい だいし
河井 大志 氏

同志社大学時代よりSEO対策を研究し、個人事業主としてデータ書籍を多数販売。卒業と同時に会社を設立しネットショップを4店舗展開する。SEO対策で集客し月商300万を達成した。その後、インターネット集客が本当に通用するのかを検証すべくエステサロンを展開し、たった2ヶ月の運営で1ヶ月先まで予約が取れない集客を行う。現在では、大日本印刷(株)に依頼されたネットショップ、多数の取引先からSEO対策に関する相談に対して黒子として企画書の立案や集客方法の策定などを行っている。

お問い合わせは

株式会社ブレイン
0422-49-6262

Brain