

NICOオンライン営業力強化支援事業

新規顧客を獲得するための
WEBページ制作とは？

個別相談会を開催します！

生産財を中心とするBtoB商材の販路拡大においては、競合他社の中から選ばれるために、顧客の課題解決策として自社の技術力をわかりやすく提案する力が必要です。

自社のWEBページは、お客様が発注先を検討する際に必ず閲覧する、いわば会社の顔とも言える存在です。当個別相談会では、相談企業様の現状についてお聞きした上で、お客様のニーズを充足し成約につながるWEBページへブラッシュアップするための制作手法についてアドバイス致します。

WEBを活用して自社の売上向上を目指す企業様は、ぜひご利用ください。

日時

令和3年9月9日（木） 10：00～17：00

令和3年9月10日（金） 10：00～17：00

相談時間は各社1時間程度

会場

自社からオンライン（Zoom）でのご相談 又は 通常の対面形式でのご相談をご選択いただけます。

【対面形式の会場】NICO会議室（新潟市中央区万代島5-1万代島ビル9F）

申込
方法

募集ページ（<https://www.nico.or.jp/sien/senmonka/51607/>）の申込フォームからお申込みいただくか、別紙の申込書に必要事項を記入の上、メールにて送付ください。



募集ページ
QRコード

申込
期限

令和3年8月30日（月） 【定員】10社

アドバイザー

株式会社スマイルファーム

代表取締役 安達 里枝 氏

ウェブ解析士協会公認 ウェブ解析士マスター
ウェブサイト改善やデジタルマーケティングの専門家として、事業戦略の立案等の上流工程から構築・運用・改善までをワンストップで手掛ける。クライアントは、個人商店～上場企業・官公庁まで幅広く、豊富な知見をもってネットを活用した「売れる仕組みづくり」を支援している。

