

## 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ページ運用のコツ

## 個別相談会を開催します！

新型コロナウイルスの影響により、生産財を中心とするBtoB商材の販路拡大においても、WEBを活用したインサイドセールスの手法が注目されてきました。

当相談会では、相談企業様の現状についてお聞きした上で、新規顧客獲得や成約の増にむけて効果的なWEBページへブラッシュアップするための解析手法や、インサイドセールスの運用手法等を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4年1月19日（水） 10：00～17：00

令和4年1月20日（木） 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）

申込方法

募集ページ（<https://www.nico.or.jp/sien/senmonka/54542/>）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な事項を記入の上、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4年1月7日（金） 【定員】10社

講師

株式会社Con-fer

代表取締役 高井 基行 氏

旅館のフロントからWeb marketerへの異業種転職者。  
Googleアナリティクスを活用したWeb解析を得意としている上級ウェブ解析士。「自社の強みをみつける」戦略的なWeb運用のサポートを行っている。2016年より新潟で活動を始め県内外200社以上の相談を受けている。

