

実例紹介 その1

商品:汎用設備 / 集客期間:5ヶ月

【実践してのご感想】 最初なぜお客が問い合わせしてくるのか、理由が分からなかったが、高橋氏の書籍を読んで初めて分かった。ほんの少しの違いで、これだけ結果が変わるとは思わなかった。

日立電線株式会社 通信システム部 サッポロビール株式会社 エンジニアリング部/課長代理 トヨタ自動車株式会社 本社工場機械部 日産自動車株式会社 車両生産技術本部 車両技術開発試作部 要素技術開発グループ マルマン株式会社 開発課 ミネベア 主任補 旭化成ホームズ 生産技術部 三井造船 スタッフ ホンダエンジニアリング株式会社 技術主任 ニコニコのり株式会社 生産管理部 顧問 ダイハツ工業株式会社 第2生産技術部 三菱電機生産技術センタ 量産化技術推進部グループマネージャ 株式会社中山製鋼所 品質管理部鋼材管理室 矢崎部品株式会社 コネクタ開発設計センタ 接続技術研究チーム 株式会社リタケセラミックス 生産技術グループ/主任 株式会社プリチストン スチールコード技術部 品質保証ユニット 日本車輛製造株式会社 開発本部 技術開発部 課長 古河電気工業

武 生産技術1部2グループ ホンダエンジニアリング株式会社 2K専任技員 株式会社ディスコ 精密ダイヤ製造部 日本特殊陶業株式会社 自動車関連事業本部 プラグ事業部 企画管理部/担当 富士通テン株式会社 生産技術開発部要素技術チーム 株式会社日本製鋼所 研究開発本部開発企画部/担当課長 水島プレス工業株式会社 製造部生産技術グループ/グループ長 株式会社東京ダイヤモンド工具製作所 仙台工場 生産技術グループ JFEアドバンテック株式会社 技術総括部 丸文通商株式会社 敦賀出張所 機械課 横河電機(株式会社) 豊田支店 スズキ株式会社 第四生産技術部 株式会社アマダ ブランク商品開発部YAGP/J 富士重工業株式会社 第2生産技術部第2G

あなたの会社にも、これだけの引合いが！
ここに掲載したのは、ほんの一部です。

株式会社 生産技術開発センター ミネベア株式会社 大森製作所 開発部 一般 曙ブレーキ工業株式会社 新規事業室 INETグループ 三菱自動車工業 溶接組立技術/担当職 日立建機株式会社 営業部 主任 三菱電機エンジニアリング株式会社 機電技術部自動機技術課 / 主査 日産自動車株式会社 パワートレイン技術開発試作部 第三試作課 オムロン株式会社 汎用センサ事業部 技術部2グループ 三井金属鉱業株式会社 検査開発P/T 新日本製鐵株式会社 名古屋製鐵所 錫メッキ工場 オムロン株式会社 センシング機器統括事業部 富士電機EIC株式会社 新事業推進部 株式会社デンソーウェーブ 自動認識事業部営業部 セイコープレジジョン株式会社 設計技術部 技術2課/副主査 東プレ株式会社 電子機器部製造課 主事 倉敷紡績株式会社 寝屋川工場 製造課 トヨタ自動車株式会社 電子生技部 愛知製鋼株式会社 電磁品技術部 菊田鉄工株式会社 新宝工場 生産技術部 部長 オムロン株式会社 情報機器課 マツダ株式会社 第1車体技術G 双日株式会社 電子通信システム部第2課 東京大学生産技術研究所 イーグル工業株式会社 航空宇宙事業部 生産技術課 川崎重工業株式会社 株式会社三共 製品開発部 製品グループ 生産管理課 係長 日本ガイシ 研究開発本部研究企画室 花王株式会社 技術センター 機械・加工技術部 三木ブリー株式会社 小型クランチブレーキプロダクトチーム 凸版印刷株式会社 生産技術研究所 旭硝子株式会社 板ガラスカンパニー技術開発室 日立製作所 エンタプライズサーバ事業部 エクセディUSA 生産技術 株式会社 山

株式会社荏原電産 開発統括 生産技術開発部 部長 共和機械株式会社 取締役生産部長 三菱電機株式会社 圧縮機生産管理課 株式会社 神戸製鋼所 機械エンジニアリングカンパニー 開発センター 次長 株式会社明和 生産技術部 課長代理 パンドー化学株式会社南海工場 生産技術部第二グループ 三菱マテリアル 検査課 焼津エスエスケイ食品株式会社 品質管理部 トステム株式会社部品技術推進室 菱光電機株式会社 技術部第一設計課/主任 田中貴金属工業 技術部 株式会社LG電子 DRM事業部/課長 三菱化学株式会社 運営センター 技術開発G 課長代理 アルプス電気株式会社 金型製造1G 株式会社千代田製作所 業務部 東急車両製造株式会社 生産技術部 日本航空電子工業株式会社コネクタ事業部 生産技術1部 三桜工業株式会社 樹脂事業部 本田技術研究所 第3開発グループ 日本ピラー工業株式会社 生産技術部 設備保全グループ 課長 株式会社 岡村製作所 富士事業所 製造管理部 部長 プラザー工業株式会社 技術部 株式会社 明治機械製作所 技術開発部 係長 東海ゴム工業株式会社 化成成品事業部 トステム株式会社 IT推進統轄部 製造IT企画室/室長 コマツ 栗津工場製造部 生産技術Gr. 株式会社NTN御前崎製作所 技術部 生産技術課 株式会社ミツカンサンミ チルド生産統括部技術課 株式会社 シマノ シマノ研究所 ヤマハマリン株式会社 第3技術部/主事 三晶技研株式会社 ダイカスト事業部 製造課長代理 鍋屋バイテック会社 取締役 日本航空電子株式会社 コネクタ事業部 生産技術1部 担当 富士ベークライト株式会社 開発プロジェクト 株式会社 神戸製鋼所 加古川製鉄所 線材室 課長 = 以上、著名企業のみ掲載 =

実例紹介 その2

商品:光学機器 集客期間:6ヶ月

【実践しての感想】 試行錯誤はあったが、今はとても感謝しております。アポイントのとり方まで丁寧に指導していただき、あらためて顧客の心を感じ取るこの大切さを学んだ次第です。

松下ソリューションテクノロジー株式会社 ソフトエンジニアリンググループ システム技術チーム 主任技師
富士通メディアデバイスプロダクツ株式会社 第3製造部 生産技術 日立化成工業 生産技術本部 東北パイオニア株式会社 スピーカー事業部製造部生産技術2課 主管 富士ゼロックス株式会社 モノ作り技術本部・ユニット部品技術部 パナソニックSCデバイスソリューションズ株式会社 技術課 富士写真フイルム株式会社 先進コア技術研究所 ソニー宮城株式会社豊里事業所 技術部 からくり技術課 ソニー株式会社 ディスク製造部ディスク技術課 松下電器産業株式会社半導体社 GPCCグローバル事業推進G海外技術支援T 東芝LSIパッケージソリューション株式会社 製造第一部 製品技術主務 オリエンタルモーター株式会社相馬事業所 副主任 イビデン株式会社 セラミック事業本部 SC事業部 SC品質保証2チ

社 二次電池事業部 設計部/技師 新光電気工業株式会社 アセンブリ事業部技術部 京セラ株式会社川内工場 川内液晶技術課 ペンタックス株式会社 A19グループ カシオマイクロニクス株式会社 BUMP事業部 WLP推進統轄部 キヤノン株式会社福島事業所 IJ生産技術課 太陽化学工業株式会社 技術品証グループ SMK株式会社 主任 株式会社水戸ニコン技術グループ 株式会社富山村田製作所 工法技術部 大同特殊鋼株式会社 知多型鍛造工場 品質保証室/副主任部員 セイコーエプソン株式会社情報画像生産技術部 京セラ株式会社 国分工場 三洋電機 技術部 技術開発課 株式会社インデコ 営業2部 ホシデンエフ・ディ株式会社 主事 石川 島汎用機械 株式会社

あなたの会社にも、これだけの引合いが！
ここに掲載したのは、ほんの一部です。

ム オムロン株式会社 技術統括センタ計測検査グループ
ソニーイーエムシーエス株式会社 幸田テック 設計センター 機構設計部 シャープ株式会社 高周波デバイス事業部 基板技術部 課長 パナソニック フォトライティング株式会社 バックライトビジネスユニット 生産技術グループ 工法・設備開発チーム/主事 大日本スクリーン製造株式会社 事業開発推進部 担当副部長 ソニーイーエムシーエス株式会社長野テック 実装製造課 東芝メディア機器株式会社 製造部/参事 ブラザー工業 株式会社 P&Sカンパニー 生産技術部 太陽誘電株式会社 技術2部 1G ミネベア・松下モータ株式会社 TDK株式会社 生産技術開発センター 制御システム課 カシオマイクロニクス WLP推進統轄部 パナソニックSCデバイスソリューションズ株式会社 技術課 日本無機株式会社 環境安全管理・生産技術センタ ソニー株式会社 MSNCモバイルディスプレイカンパニープロセス開発部 パイオニア株式会社 ビデオ設計部 スタンレー電気株式会社 照明応用事業部第一技術部開発課二係 ソニーイーエムシーエス株式会社美濃加茂テック 製造技術部 製造技術3課 スタンレー電気株式会社 I&C 第一技術部 設計4課 松下電子部品株式会社スピーカBU 生産技術チーム 三菱電機照明株式会社 デバイス技術部 パイオニアFA 開発推進部 オムロン 株式会社 センシング機器統轄事業部/NSP ブラザー工業株式会社 I&Dカンパニー プリンティング研究部 鹿児島松下電子株式会社生産技術チーム/主任技師 帯広松下電工株式会社 生産技術部生産技術課 カシオ電子工業株式会社開発部 21開発Gr 日立マクセル株式

空事部 技術グループ
松下寿電子工業株式会社 生産技術センター 工法開発 新神戸プラテックス株式会社 生産技術課 メースピアソングジャパン株式会社 マネージャー 株式会社パイオニアFA プロジェクト担当課長 富士通コンポーネント株式会社 役員 伊藤忠マカトロニクス株式会社 MEMSビジネス開発部 福井松下電器株式会社生産技術グループ 門真チーム 株式会社鷺宮製作所 狭山第二工場 IE課 三洋電機株式会社モバイルエナジーカンパニー 生産技術ビジネスユニット 生産技術開発部 コア生産技術開発課/主任技術員 日立マクセル株式会社 生産技術部 技師 コニカミノルタテクノロジーセンター 電子メディア開発室 コマツ 改革部 スタンレー電気株式会社 光半導体事業部 品質保証課 セイコーインスツル株式会社栃木事業所 水晶製造部 富士写真フイルム株式会社 生産技術本部 EZ富 三菱マテリアル 岐阜製作所 所長補佐 ソニー株式会社大崎西テクノロジーセンター HENCLI サイクル事業推進室 盛岡セイコー工業株式会社 生産技術課 シャープタカヤ電子工業株式会社 設備保全課 主任 TDK HMS開発センター セイコーエプソン株式会社 映像技術開発室 日本発条株式会社 DDS事業部技術部 東芝電波コンポーネンツ株式会社 第一製造部 基板製造担当 ソニーイーエムシーエス株式会社 瑞浪サイトFプロジェクト TDK株式会社 生産技術開発センター 株式会社東芝 T技一 アルプス電気株式会社製造技術グループ 株式会社リタケセラミックス 改善推進グループ

= 以上、著名企業のみ掲載 =

実例紹介 その3

商品:分析機器 集客期間:6.5ヶ月

【実践しての感想】

仕組みをスタートさせて、すぐに問合せが来た。毎朝、メールを確認するのが楽しみになった。今後はネット以外の方法にもチャレンジしたいと思っている。

オムロン株式会社 技術統括センタ計測検査グループ
株式会社NTTデータ九州 第四開発部
東海大学 工学研究科 光工学専攻 ソニー株式会社 MSNC MEDC 光学システム開発部
デバイス計測開発課 東京大学生産技術研究所
増沢研究室 国立天文台 先端技術センター/研究技師
株式会社ノリタケセラミックス 生産技術
大日本スクリーン製造株式会社 事業開発推進部
富士電機アドバンステクノロジー株式会社 研究員
古河電気工業 生産技術開発センター
シーメンス株式会社 電子生産システム部課長
茨城大学 増澤研究室 太陽誘電株式会社 基礎開発部
東京大学生産技術研究所 次世代ディスプレイ寄付研究部門
日亜化学工業株式会社 製造技術部第1課第1係 /主任
富士通株式会社 先行プロセス技術開発部
セイ

生産技術開発グループ エンシュウ株式会社 PMT営業
株式会社東海理化 SEC生技部 組立準備室
日本電気硝子株式会社 電子部品事業部 第二開発部
プロセス開発グループ ケイテック 代表取締役
東海精密株式会社 生産技術課
アルプス電気株式会社磁気デバイス事業部 第3技術部
プロセス技術G 日本海洋掘削株式会社
プロジェクトエンジニアリング部 担当次長
三浦工業株式会社 三浦研究所 TOTO 水栓加工技術G
株式会社大塚製薬工場 松茂工場 MP-光洋工業株式会社 技術開発部 部長
京セラ株式会社 ソーラーエネルギー事業部素子製造技術課
オリンパス FIS開発2部
ポラ化成工業株式

あなたの会社にも、これだけの引合いが！
ここに掲載したのは、ほんの一部です。

コーエブソン株式会社 IJ工業応用プロジェクト/主任
住友スリーエム株式会社 技術本部開発部 シニアスペシャリスト
東京都立科学技術大学 学生 日本工業大学 学生
ニプロ株式会社 総合研究所 第五研究開発部/研究員
浜松工業技術センター 光技術スタッフ 昭和電工 研究開発センター
東京特殊電線株式会社 R&Dセンター研究開発グループ
株式会社映像館 プロデューサー
TDK株式会社 千曲川第2テクニカルセンター
ヘッドビジネスグループ 薄膜デバイス統括部
企画グループ リンテック株式会社 研究所
粘着材料研究室/室員 九州大学 工学研究院材料工学部門/助教授
シグマ光機株式会社 開発本部
オリンパス株式会社 医療技術開発部 生産開発1G
日本板硝子株式会社技術研究所 研究促進グループ 主任
産業技術総合研究所 四国産学官連携センター/ものづくり支援室長
広島県立東部工業技術センター 応用加工技術部/研究員
広島商船 電子制御工学科 宇部興産株式会社 無機材料開発センター
商品開発グループ 株式会社エム・システム技研 開発部
富士通インターコネクトテクノロジー 次世代技術開発
NEC山梨 高速光INF 技術 住友金属鉱山株式会社 機能性材料事業部基板材料G技術・開発T
鹿児島松下電子株式会社 生産技術グループ
生産技術チーム/主任技師 ポリマテック株式会社 生産技術部
先端技術開発 主任 松下電器産業株式会社半導体社 海外技術支援チーム
マブチモーター株式会社 生産技術部 先行

会社 生産技術研究所/係長
三菱電機株式会社 電力・社会システム事業所 加速器応用技術課 専任
三洋エブソンイメージングデバイス 実装プロセス技術G HOYA株式会社 生産技術部
東京エレクトロン MEMSアトムメディカル株式会社 技術1部課長
日本電信電話株式会社 MI研S機G 株式会社半導体エネルギー研究所 主任研究員
株式会社東京測器研究所 開発課 TR開発室 大阪歯科大学歯科技工士専門学校 教員
鳥根県産業技術センター 材料技術グループ 株式会社三菱化学ヤトロン 研究開発部
昭和電工株式会社 EL事業部門小山SC製造グループ設備TL
コクヨファニチャー株式会社 技術G 京セラ株式会社 滋賀八日市工場
マイクロデバイス事業部 東芝セラミックス株式会社 秦野サイト 工務担当 課長
カシオ計算機 デバイス事業部 生産技術部
TDK株式会社 生産技術開発センター 株式会社三菱化学ヤトロン 研究開発部
セイコーエブソン株式会社 諏訪南事業所 先端工場企画推進グループ/係員
デュプロ精工株式会社 資材北陸電気工業株式会社 コンポーネント事業本部
三菱電機 静岡製作所 製造技術開発グループ
松下電器産業株式会社 照明社 生産技術グループ
株式会社エクセル 営業企画室 太陽誘電株式会社 商品開発室
日本無機株式会社 環境安全管理・生産技術センター 株式会社リコー サーマルメディアカンパニー

= 以上、著名企業のみ掲載 =

今、多くの方が自社サイトの問題点に気づき、 第一歩を踏み出しています。

紙面の都合で、一部の方だけをご紹介しますが、掲載許可を頂いた方は、全員当社サイトに掲載されています。

電話相談をしていただきました。高橋先生のアドバイスは、とても丁寧であると思います。今まで多くのコンサルタントと呼ばれる方々にお世話になってきましたが、なかなか手の届くまでのご指導をしてくださる方は少ないものです。長くビジネスをしていますと、逆にみえなくなる部分もありますが、その辺りを別角度から突いていただきました。多くの気づきを得るためには、お互いの信頼関係を築くことに比例している部分が大きいと思っておりますが、短期間にその関係が築けましたのは、高橋先生の人柄、人の良さによる所だと思います。

(ペット用品製造販売業 代表取締役)

貴重なアドバイス、本当にありがとうございます。まさに「目からウロコ」の発想だと思います。実際、高橋先生のご指摘の通り、販売員は 〇〇 の集客に苦労している。お客さまは 〇〇 に行かずに済ませたい、と思っている。このギャップが現実です。このあたりはビジネスモデルの話になってくるので、会社全体で戦略を考えています。

(外資ハウスウェアメーカー マーケティング部)

集客ページとオファーを作るのに、約1ヶ月かかりましたが、お蔭様で順調に増えています。今後はリスティング広告とSEOの併用で、訪問者数を増やし、もっと引合いを増やしたいと思います。

(委託加工サービス 専務取締役)

この3枚のCDは、ホームページに対する私の迷いを見事に、完璧なまで打ち砕いてくれた上に、暗闇の遙か彼方であっても、小さな明かりを灯してくれました。後は、どこまで私がこの明かりに近づけるか、です。よろしく願いいたします。

(技術支援コンサルティング会社 代表取締役)

実際に集客ページを作って3,4日後にはじめての問合せが来て、今では、ほぼ毎日問合せがあります。なぜこうなるのか、良く分りませんが、・・・中略・・・大変ありがたく、改めてお礼を申し上げる次第です。

(機械製造業 代表取締役)

HPの制作請負業をしております。自社ページの不要客排除とクライアントのページ向上の参考にといい、参加させて頂きました。

非常に分かりやすく集客ページはすぐに作れそうです。オファー自体をもう一度見直す必要があるかと思いません。ただ、お話を聞いていると、オファーなしでも、資料請求や問い合わせのページが作れそうです。とても参考になりました。ありがとうございました。

(ホームページ制作会社 代表取締役)

営業戦略上の見地からの確かなアドバイスを頂きまして有り難うございました。・・・と言う流れのご指摘は、本当に有り難かったです。ホームページの開設以来、考えても、考えても気づかなかった視点、やはり固定観念のワナにドップリ嵌まっていたようです。上記ご指摘、本当に有り難うございました。

(パテントアドバイザー)

中国語、韓国語関連のソフトを開発・販売しています。ユーザー層がコアなため、もっと新規開拓したいと考えております。ただ、メンバーが少なく、WEBで公開すべき情報をだせておりません。

コピーやWEB作成のノウハウは感覚的に分っているに過ぎないことがよく分りました。整理された詳しい資料をいただきましたので、今後の作業の効率化に役立てたいと思います。

(ソフトウェア設計・販売 WEB担当)

ホームページらしいホームページが無いので、全面的に作り直す予定です。セミナーでは、ほとんど全てが役立ちました。まずは、自分の頭で要点整理した後、改めてご連絡させていただきます。ホームページ以外にも役立つ方法なので、ぜひ年間でのコンサルティングをお願いします。

(生産ライン用製造設備設計販売 専務取締役)

製品案内サイトを当社で運営しているが、お問合せ、お申込に至らない。また、サイトへのアクセス数も少ないという問題を抱えています。以前、DMを作成したのですが、どの様に形作って、また文章の言い回しを考えたらよいか、分りませんでした。

今回のセミナーで学んだことはWEBサイトに限らず、DMにも活かすことが出来ると思いますので、すぐに実行したいと思います。充実した資料が役立ちそうです。

(グループウェア設計販売 WEB担当)

集客に関しては、ターゲットとなる顧客がそれなりに見ていただいているが、問合せに結びつかないのが問題でした。サービス、商品の 〇〇 とオファーそのものの 〇〇 という考え方は参考になりました。集客ページの構成についても論理的で、すぐに使わせていただきます。

(医薬品マーケティング会社 代表取締役)

自分が集客したい客と実際に電話をかけてくる客とのミスマッチに困っていた。

の発想は今までなかったので、取り入れたいと思う。集客ページの構成については、今まで漠然と行っていたことを明確に分析されていた。これを自分のホームページに当てはめて早急に改善したいと思う。

(法律事務所経営 弁護士)

自社製品も少なく、下請け的な仕事内容のため、ホームページの内容も良くなく、ほとんど引合いらしい問合せがありません。

初めに話のあったホームページの問題点である「ゴール設定がされていない」のが自社のホームページでもいえると感じました。考え方により、大きく印象が変わるものだと感じました。私の会社で取り扱っているFA製品において、いつ客先が悩み、新しいものを探しているか？24時間365日グローバルに営業できるホームページの必要性を強く感じました。

(FA機器製造販売 営業)

SEO対策で、自社のホームページの検索が上位に上がり、アクセス数も増えてきたのですが、アクセス数のわりには、問合せ件数が少ない気がしたので、なぜなのか？ホームページに問題があるのでは？と思い参加させていただきました。

常に、見る側(ユーザー)の気持ちで作ってきたホームページのつもりでしたが、その目線が違っていたと感じました。言葉一つで同じ内容でも受け取ることが変わるんだと驚いています。(当然なのですが...)今回のセミナーは営業の人にも知ってほしい内容です。

(自動車販売業 WEB担当)

HPに限らず、お客様の心理を知り、心を掴むための手法を学ばせていただきました。特にキャッチコピーに関しては、シンプルでとてもわかりやすいお話しで感謝致します。メインページのキャッチコピーが決まらず、お客様のニーズがいまひとつ分かっていないような気がしていたので、本日の内容は、是非当社ホームページに活用させていただきます。

(建築設計事務所 代表取締役)

競合が多く、リスティング広告の費用負担が大きいため、ホームページの請求率をアップさせたいと思い、参加しました。

コンテンツ(文章の書き方)で実際にここまで結果が変わることを知り、大変勉強になりました。

(医療法人 理事長)

資料請求率を上げたかった。問合せをしてくる客の質(より営業がクローズ出来る確率の高い問合せ)を上げたかった。

で書いたようなコトをロジカルに考える方法を具体的に教えていただき、大変参考になりました。また当社のようなハイテク機器を扱う場合でも問題がないことが分り、すぐに実行したいと思います。

(光学機器製造 WEB担当)

代理店募集のB - B戦略の参考にさせていただきたい

と思い、参加させていただきました。細かい組み立てが理解できましたので、実践させていただきます。

またご指摘いただきましたタイトルコピー含めまして、今一度見直しさせていただきます。法人営業も、弊社が国内総輸入元となったタイミングでしたので、代理店募集の活動に非常に参考となる勉強をさせていただきました。ありがとうございました。

(輸入商社 代表取締役)

ホームページの集客としては、まあまあの問い合わせがあるが、独立して1年がたち、今後3ヶ月でありえないレベルまで仕組みを設計していく中で、ちょうどご案内があり参加しました。悩みは、業界としてとにかく「ありえないレベルの集客 成約 ファン化」をこの2年以内に作りこむためにはどうすべきか？です。

多くのことが印象に残りましたが、「A4、2ページも読まない人はそもそも資料請求しない」たしかにその通りです。「サービス提供者とお客さんの考えている時間のギャップ」「お客さんは20秒~1分」たしかに、たしかにです。「自分のサービスを説明するときは除外アプローチが大事」などが参考になりました。

(会計事務所 代表取締役・公認会計士)

競合会社というか、激安会社が増え、価格で選ぶユーザー以外のユーザーを集める必要があります。親切・丁寧な対応を心がけているのですが、その部分をお客様にうまく伝える方法で悩んでいます。しっかりした流れを理解しないままHPを作ってもダメだということがよく分りました。

(印刷業 代表取締役)

TOPページのみで出ていかれる事が多いです。キャッチやバナーなど工夫しているつもりですが、可否の理由がわからなかった。またHP制作をする上でのSEMの重要性も感じました。

文章中心の縦スクロールで小冊子(無料)や、商品を紹介しています。良い全体構成を改めて知ることができ、今後の作成がし易くなりそうです。呼びかけの重要性、購買者の心理状況、競合との違いを明確にする事によって、自社サービスを明確化していこうと思います。

(マーケティング会社 ホームページ担当)

定期的に問合せや申込はあるのですが、その数を増やしたいと思い、参加しました。文章の書き方、注意点等、今までは「お客さん」ではなく、「自社」サイドから見ていたことに、すごく気づかされた。ホームページについて、初めて受けたセミナーでしたので、とても勉強になりました。

(業務改善コンサルティング会社 セミナー担当)

お客様は悩みを持って行動している。商品を売ろうとしている側は商品の事を考えている。ここにミスマッチが生じているとの事が一番でした。悩みに焦点を置くことをこれから心がけようと思います。

(ホームページ制作業 ウェブプランナー)

自分の頭の中でも日頃感じていたことを、体系化して説

明していただいた気がして、とても共感できた。

誰に何を伝えるかをまずしっかり決めることが大切であること。ここが決まっていないので、ぶれた議論になることがわかった。少し希望が持てた！お客様からの声をしっかり整理してみたいと思う。

(教育産業 ウェブ担当)

トップページを開いても、資料請求にまで結びついていないことが問題でした。「ゴール地点である資料請求までの流れ」これがまだまだ出来ていないことが、分かりました。また導入を検討しているメルマガや顧客の声のページをもっと前向きに進める必要があると実感しました。

(不動産業 専務取締役)

WEBでの集客だけではなく、営業活動にも活かすことができそうです。出版関連の仕事をしているので、書籍のタイトルのネーミングなども今後、違った視点で見ていくことが出来そうです。ありがとうございました。

(出版業 ウェブ配信事業部)