

突然のFAX失礼いたします。本日は弊社主催セミナーのご案内をお送りしました。ぜひご覧くださいませ。

主催：(株)アーティスティックス

参加  
無料

# 経営者の皆さま！地域のお客様を集客できていますか？ ホームページで成功している企業は、こんなことをしていた！ ホームページ活用成功事例に学ぶ13連発!!

「ホームページで集客したい」と多くの経営者が考えますが、ただホームページを作っただけでは、なかなか成功はしません。せっかく作っても、ただの会社案内のようになっていて、更新もされず役にもたっていないホームページが多数存在します。

ホームページを活用する近道は、成功している人に学ぶことです。成功している会社は、どんな取り組みをしているのか、さまざまな業種の取り組みをご紹介します、小規模事業者でもできる方法をポイントを整理して学びます。そして、自社も同じように、ホームページを運用するには、どうしたらいいか、パソコンを使って分かりやすく体験するセミナーをご用意しました。

参加者の多くが、「分かりやすい」「勉強になった」「これなら自分でもできそう」という声の多いセミナーです。

この機会に、ぜひお役立てください。

富士 開催日程	
日時	2013年9月18日(水) 14:00～16:00 (受付13:45～)
会場	ラ・ホール富士 0Aルーム (富士市中央町2丁目7番11号)
沼津 開催日程	
日時	2013年9月27日(金) 14:00～16:00 (受付13:45～)
会場	東部地域イノベーションセンター5階 (旧ぬまづ産業振興プラザ) (沼津市大手町1-1-3)
料金	両会場無料 (経営者・経営幹部限定)

## セミナーのポイント

- ・ホームページで成功している多くの事例を学べる
- ・地域密着型企業のホームページで売上アップしている会社が実践していること
- ・売上アップしている会社が実践している成功法則とは？

## 参加者特典

### 特典

- ①ホームページ成功法則45小冊子(非売品)プレゼント
- ②作成したホームページ持ち帰り1ヶ月お試しプレゼント
- ③ホームページ作成方法・操作方法 1ヶ月無料サポート

<お問合せ>

〒411-0943 駿東郡長泉町下土狩690-1-101 HP: <http://www.artistics.co.jp/>

株式会社アーティスティックス TEL:055-928-6500 (担当: 梶、土屋) FAX:055-928-6501

※定員は5名様まで(先着順)。恐れ入りますが定員になり次第締め切らせて頂きます。お早めにお申込み下さいませ。

## ▼下記にご記入の上、このままFAXにてご返信ください。

ご記入いただきました個人情報は、本セミナー資料・受講票の送付および弊社セミナーのご案内等の情報提供以外に使用いたしません。また、厳重に管理をし第三者にこれを開示することはありません。

御社名		ご所属/お役職	
ご出席者		ご希望会場 ○をお付けください	富士(18日) / 沼津(27日)
ご住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			

ご返信用FAX番号：055-928-6501

※今後FAXがご不要の方は、お手数ですがFAX番号をご記入の上、返信をお願いいたします。

□FAX不要(チェックをお願いします) FAX番号( )

突然のFAX失礼いたします。本日は弊社主催セミナーのご案内をお送りしました。ぜひご覧下さいませ。

ゲスト：**㈱セールスフォース・ドットコム**

主催：**㈱アーティスティックス**

**参加  
無料**

# 売上アップのための顧客管理を行っていますか？ クラウド・顧客管理で売上をあげる秘訣を公開します！

今回、その秘訣と成功事例を公開するセミナーを開催します。しかも、ゲスト講師として、顧客管理システム(CRM)で業界No.1のシェアを持つ**㈱セールスフォース・ドットコム**のコンサルタントをお招きして、**クラウドとソーシャルを活用した顧客管理で、売上アップした成功事例**について解説していただきます。「今さら顧客管理?」「顧客管理はちゃんとできていないな...」と  
思っていたら社長様は、ぜひ参加してみてください。考え方が変わると思います。

## 第一部

開催日程	
日時	<b>2013年9月5日(木)</b> <b>16:00~18:00</b> (受付15:45~)
会場	<b>東部地域イノベーションセンター</b> (旧 めまづ産業振興プラザ) (沼津市大手町1-1-3 沼津商連会館5F)
料金	<b>無料 (経営者・経営幹部限定)</b>

## クラウドとソーシャルを活用した顧客管理で 売上アップした成功事例

- ・強い企業・組織に必要な要素とは
- ・クラウド型顧客管理(CRM)システム「Salesforce」とは?
- ・なぜ、セールスフォース・ドットコムは、業界シェアNo.1になれたのか?
- ・Salesforceが売上アップに貢献できる理由
- ・クラウドとソーシャルを活用した顧客管理で売上アップした事例紹介
- ・社内の情報共有で売上アップした事例紹介
- ・これからの地域密着型企業の生きる道

## 第二部

## ㈱セールスフォース・ドットコムのコンサルタント を交えた意見交換会

～売上向上のために顧客管理をどう活かすか?～

※定員は**5名様**まで(先着順)。恐れ入りますが定員になり次第締め切らせて頂きます。お早めにお申込み下さいませ。

### ㈱セールスフォース・ドットコム 小池智和氏

前職である株式会社ネクスウェイにおいて、2005年10月よりSalesforce導入。販促企画・営業を中心に約100人が利用し、活用方法が認められ、セールスフォース・ドットコム社の事例やイベント講演などの依頼も行う。現在は、株式会社セールスフォース・ドットコム パートナーアライアンス部において、クラウド型顧客管理システム「Salesforce」の普及に尽力している。



<お問合せ>

### 株式会社アーティスティックス

〒411-0943 駿東郡長泉町下土狩690-1-101  
TEL: 055-928-6500 (担当: 加藤)  
FAX: 055-928-6501  
HP: <http://www.artistics.co.jp/>

## ▼下記にご記入の上、このままFAXにてご返信ください。

ご記入いただきました個人情報、本セミナー資料・受講票の送付および弊社セミナーのご案内送付以外に使用いたしません。また、厳重に管理をし第三者にこれを開示することはありません。

御社名	ご所属/お役職		計	名様
ご出席者				
ご住所	〒			
TEL	FAX			
E-mail				

**ご返信用FAX番号：055-928-6501**

※今後FAXがご不要の方は、お手数ですがFAX番号をご記入の上、返信をお願いいたします。

FAX不要 (チェックをお願いします) FAX番号 ( )