令和２年 10 月吉日

各位

一般社団法人日本金型工業会西部支部
支部長　山中　雅仁

■西部支部勉強会

実際に顧客が開拓できるホームページの設計と運用
－　Web セミナー　―

拝啓　時下益々ご隆昌のこととお慶び申し上げます。
また、日頃より工業会事業にご理解ご協力賜り厚く御礼申し上げます。
さて、この度以下の内容にて西部支部勉強会を Web セミナーとして開催致します。
新型コロナウイルス感染症の影響が長期化となる中、大変なご苦労をされていると存じますが、皆様のお役に立てるよう邁進して参りますので、是非、ご参加頂けますよう宜しくお願い申し上げます。

敬具

□日時：**令和２年 11 月 12 日（木）午後３時～午後５時**
□場所：Web 会議方式（『Zoom』を使用）
□参加費：（一社）日本金型工業会会員（無料）　会員外（5,000 円）

※会員外の方へ
・参加費のお支払いは前払いとさせていただいております。
・参加申込書を確認後、参加費のお振込み先を事務局からお伝えさせて頂きますので、指定の金融機関へ 11 月 5 日までにお振込下さい。お申込後、11 月 5 日までに事務局から連絡がない場合は、お手数ですが事務局までご連絡下さい。
・指定期日までにお振込の確認が出来ない場合、お申込は自動的にキャンセルされます。
・振込手数料はご参加者様負担となります。
・お支払いただいた参加費はセミナーに欠席された場合でもご返金はいたしかねます。

□内容　テーマ：**『実際に顧客が開拓できるホームページの設計と運用』**
講師　：**ＺＡＣＣＥＳＳ　Ｃｏｎｓｕｌｔｉｎｇ株式会社**
代表取締役　鬼頭 秀彰　様
会社 URL　https://zaccess.jp/

【講演概要】
コロナ禍で新規顧客開拓が思うように進まずご苦労されている企業が増えています。しかし、ある中小製造業者では WEB サイト（ホームページ）から月５件ほど有効な引き合いを獲得しており、むしろコロナ禍前よりも増加傾向にあります。このような企業では、インターネットをうまく使うことで、“営業の試行錯誤”の精度とスピードを格段に向上させ結果を出しています。その方法論について実例を交えながら、分かりやすくご説明させて頂きます。

<u>ご返信FAX　０６－６４７９－１４７９</u>

西部支部勉強会（Webセミナー）　参加申込書（１１/１２）

会社名		
電話番号／FAX	電話：	ＦＡＸ：
お役職／ご部署名 お名前		（　）Webセミナー
メールアドレス※必須 （大きく記載下さい）		
備考	※1 社複数名のご参加を希望される際は下記に参加者のお名前とメールアドレス、事前テストの希望有無をご記載下さい。	

（一社）日本金型工業会　（　会員　　会員外　）

Zoom事前テストを　（　希望する　　希望しない　）

■参加申込み方法

別紙参加申込書を11月5日（木）までにＦＡＸ　０６－６４７９－１４７９またはメールで　（一社）日本金型工業会西部支部　宛てにお送り下さい。

参加申込を締切後、Webセミナー開催の3～4日前までに当日および事前テストの参加方法について、事務局からメールで詳細をご連絡させて頂きます。
「Zoom」の接続にご不安がある方は接続テストを実施致しますので、Zoom事前テストを希望するに〇印をつけて下さい。
（テストは11月9日16時30分～17時で予定）

■問い合わせ先・申込先

一般社団法人日本金型工業会西部支部　辻　　電話　：０６－６４７９－１４７７
ＦＡＸ：０６－６４７９－１４７９　メール：r.tsuji@jdmia.or.jp
〒550-0004　大阪市西区靭本町1-8-4　大阪科学技術センター305号室