

令和5年12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

■勉強会

WEBマーケティングの力で新規開拓
～ 顧客開拓に成功した事例 ～

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2月勉強会を開催致しますので、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6年2月22日（木）午後3時30分～午後5時
懇親会：午後5時20分～（予定）

□場所：大阪科学技術センタービル 6F 605号会議室
大阪府大阪市西区靱本町1-8-4

□懇親会場 当日ご案内させていただきます（本町駅周辺）

□参加費 勉強会 無料
懇親会 5,000円（当日現金にて申し受けさせていただきます）
領収書もお渡し致します

※申し込み後、懇親会をキャンセルされます場合は2月19日までにご連絡下さい。
（当日キャンセルの場合は懇親会費を後日請求させていただきます）

□内容 テーマ：WEBマーケティングの力で新規開拓
～顧客開拓に成功した事例～
講師：御津電子(株) 代表取締役 人見雄一 様
URL <https://mitsudenshi.co.jp/>

【講演概要】

製造業で成功するためには、新規顧客を開拓することが絶対に必要です。
新規顧客を開拓するためには、インターネットでの宣伝は非常に費用対効果
が高いです。

ウェブサイトをGoogleで上位に表示させる「SEO対策」を実施することで、
年間50万アクセスを達成し、14件の顧客開拓に成功した事例を紹介します。
具体的な手法やノウハウをお伝えすることで、同様の成功を目指すことが可
能です。

ウェブマーケティングの力を理解し実践することが、新規顧客獲得への確実
な一歩となります。



ご返信 FAX 06-6479-1479
西部支部2月勉強会 参加申込書 (2/22)

| | | |
|------------------------------------|-----|-------------------------------|
| 会社名 | | |
| 電話番号/FAX | 電話： | FAX： |
| お役職/ご部署名 お名前 | | () 勉強会 無料 () 懇親会 5,000 円 |
| メールアドレス※必須 (大きく記載下さい) | | |
| 備考 ※複数名でのご参加の場合 はこちらにご記載下さい。 | | |

(一社) 日本金型工業会 (会員 会員外)

※会場でございます、大阪科学技術センターは駐車場がございませんので、お越しの際は、公共交通機関ご利用ください。

■参加申込み方法

別紙参加申込書を2月15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。

■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 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センター305号室