



齋藤 元有輝 (もとあき) プロフィール

“行列ができるホームページ”の仕掛け人

【略歴】

- 1961年 岡山県倉敷市に生まれる。
1984年 関西学院大学 社会学部 卒業。商社に就職、営業に配属。
2005年 ノウハウなし、商品なし、販路なしにも関わらず、無謀にもネットショップを開設。
なかなか売上が上がらず、苦労の連続。ある日、一つの商品が売れ出したことをきっかけに、ネットビジネスのおもしろさにハマる。試行錯誤を続ける中で売れるホームページのコツを体得。月商1,000万円を超える売上を達成する。
2008年 ホームページのプロデュースを開始。来院者の新規獲得に悩んでいた歯科医院が3ヶ月で新しいスタッフを募集しなければいけないほど成果をあげる。赤字に悩むホテルを3ヶ月で黒字転換に導くなど多くの実績を持つ。
現在は、ホームページの研究会を主宰する他、講演、執筆など各地で活躍中。

【実績】

財団法人防府地場産業振興センター・財団法人津山産業振興財団・香川銀行
岡山県立大学、倉敷作陽大学、児島商工会議所、玉野商工会議所、寄島町商工会など。

【執筆】

日経IT21、商工につぼん、VISIONおかやま

【その他】

メルマガの第一人者である平野友朗氏にノウハウを高く評価され、対談をCDに収録。
キーワードマーケティング研究所 公認パートナーコンサルタント
歯科医院の経営者向けのセミナーでは、全国から歯科医が集まり「目から鱗・・・」と言われた。

ホームページこそ、中小企業にとって、最適な営業ツールです。しかし、ほとんどのホームページ作成会社は、ホームページの作成に特化するため、「どのようにすると問い合わせが増え、顧客の獲得につながるか？」という、売れるためのノウハウが欠落しています。この講演では、どうすればホームページを最高の営業ツールにできるのか、業界の裏話も交えながら、スグに使えるノウハウや考え方を、事例を交えわかりやすく、楽しくお伝えします。

【テーマ】 ・行列ができるホームページのコツ

・あなたは、こんな間違いを
していませんか？

【御予算他】 時間 0.5時間～

予算:ご相談下さい

【内容抜粋】

1. ホームページで稼ぐために一番大切な視点とは？
2. ホームページの基本「7つの要素」
3. 行列ができるホームページに欠かせない「3カ条」
4. 自分の土俵で勝負するためのポイント
5. 売上が3倍になる項目とは？
6. 売れるホームページの形(型)はコレだ！
7. ホームページでやってはいけないこと

詳しく
は...



研修は究極のエンターテインメント！
有限会社 志縁塾

有限会社 志縁塾

〒104-0031 東京都中央区京橋2-11-5 パインセントラルビル2F

TEL:03-5159-0711 FAX:03-5159-0712

<http://www.shienjuku.com/> e-mail:info@shienjuku.com