

# みんなズ フォローアップ 25年11月例会

<http://www.nagoya-ma.jp>

日時： 25年11月16日(土) 午後1時30分～5時

場所： 愛知県産業労働センター（ウインクあいち）（旧 中小企業センター）

1305号室 名古屋市中村区名駅4丁目4番38号（会場が前回と違います）

## 1. 例会内容：

### 集客できたぞ！ やればできる！（未完成も含め、一例を紹介します）

金森商会	<a href="http://www.k-parts.jp">www.k-parts.jp</a>	岩倉化成	<a href="http://www.uretan-makura.jp">www.uretan-makura.jp</a>
うるおいファーム	<a href="http://uruoifarm.jimdo.com">uruoifarm.jimdo.com</a>	英倫塾	<a href="http://eirinjuku.jimdo.com">eirinjuku.jimdo.com</a>
野々垣衣料	<a href="http://nonogaki-iryuu.jimdo.com">nonogaki-iryuu.jimdo.com</a>	プランタン	<a href="http://purantan-mahou.jimdo.com">purantan-mahou.jimdo.com</a>
成功哲学道場	<a href="http://www.success-dojoyo.jp">www.success-dojoyo.jp</a>	保険の落とし穴	<a href="http://cb-consul-hoken.jimdo.com">cb-consul-hoken.jimdo.com</a>

## ～ “何でもあります・できます” の時代は終わった ～ あなたのセグメントはこれだ！

### テーマ1) セグメンテーションの真髄、それは「スライスの法則！」

モノが売れないといって、単に広いマーケットを求めていますか？ セグメントで絞れば絞るほどマーケットが広がることもあります。このマーケットセグメンテーションがポイントです。では、そのセグメントはどのように絞り込めば、本物のターゲットにちゃんと届き、増収・増客に結びつくのだろうか？ 事例を踏まえ徹底解説します。

### テーマ2) あなたのWebサイトは「価値」が伝わっていますか？（個別サイト診断）

自社Webサイトを上手に活用できていますか？ もっと活用レベルを上げていきたい！ Webサイトにアクセスしてくるユーザーは、サイトに何を求めているのか、明確な目的を持ってやってきます。せっかく作成した「みんなズ等のWebサイト」もユーザーにとって「有益な情報」として伝わらなければ意味がありません。みなさんの自社Webサイトを診断し、ビジネス拡大のチャンスにしていきます。

2. 会費：金3000円也 2人目以降及び個人の方 金2000円也

3. 夢会：大いに夢、目標を相互に語り合おうではありませんか

4. 次回予定：25年12月21日(土) 午後1時30分～5時

愛知県産業労働センター（ウインクあいち） 1206号室

5. 下記に出欠席のご返事をお願いします。

（該当に○を御願ひします）

会社名	お名前	例会		夢会	例会
		出席	見学参加	参加	欠席
ホームページ		Facebook		有	無

ご返事送付先 FAX：052-321-0562 E-mail [just@jp-tokai.com](mailto:just@jp-tokai.com)