

■講師プロフィール■



アイズシフトマーケティングオフィス 代表 大井 隆広

コンピューター専門学校を卒業後、TVショッピングの企画会社に就職。
そこで商品売るために初めてマーケティングを学ぶ。

TVショッピング番組の台本を企画、収録立会いを経験しながら
どのような表現をすればモノが売れるのか？を追求していく。

そこで初めてHPと連動した売れるシナリオの重要性に気づく。
その後テストを繰り返していく中でインターネットビジネスに特化した
相談を受けるようになる。現在ネットビジネスコンサルタントとして中小企業から
上場企業までの多様な企業へのコンサルタント業務、セミナー講師として活躍中。

【主なセミナータイトル】

【販促物の反応が出ない本当の理由】

～時代にあった販促・時代に合った仕組み作り～

【既存のHPリニューアル術】

～反応の無いHPを活性化するために意識しなければならない視点とは～

【今売れている企業と売れていない企業の違いとは？】

～売れ続ける企業の視点を知ることによって実践できる成功の仕組み創りとは～



【主な講演内容・事例】

- ネット上に存在する2種類の顧客 顕在顧客・潜在顧客とは
- 一目でわかる 売れるHP、売れないHPその大きな差とは
- DMの反応率を上げるために不可欠なHPの役割とは？
- 具体的な検証が出来るWEBを活用することで気づく成功するDMのヒントとは？
- WEBから紙媒体のシナリオで売上150%その仕組みとは？
- お客様が反応してくれる情報発信の仕方とは？
- お客様がホントに知りたいことを知る方法
- 1分でわかる！あなたのお客様がホントに知りたい事を知る方法とは
- 無料で手に入れる「究極のお客様の声」とは？
- たった一つの「コトバ」を付けるだけで売上300%UP そのコトバとは？
- 全く売上の無かったHP から大ヒット商品を生んだその仕掛けとは？

