

主催：株式会社 クラシファイド 

共催：株式会社 レックアイ 

集客手法研究！

『Yahoo!不動産の効果的な活用方法』 と『資料請求者へ効果的な営業手法』について！

拝啓

平素より格別のお引き立てを賜り、厚くお礼申し上げます。

昨今、広告宣伝費が絞られる、資料請求者数が減少している、来場者が伸びないなど、厳しい状況の中で、成約に結びつくための施策が注目を集めております。

今回のセミナーでは、『マンションデベロッパー』様を対象に、購入層への効果的なアプローチ方法と、資料請求者への効果的なフォロー体制について実務に即した運用手法をご紹介します。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

敬具

【ご挨拶】

株式会社クラシファイド 代表取締役 野内 敦

第1部 『Yahoo!不動産』の効果的な活用方法！

●講師 ヤフー株式会社
Yahoo!不動産 担当者

日ごろより、「Yahoo!不動産」をご利用いただき誠にありがとうございます。

2009年、不動産市況が変革期を迎える中、Yahoo!不動産も効率の良い広告手段として、様々な改変を加えて参りました。

おかげさまで、Yahoo!不動産からユーザーの反響も増加傾向にあり、今後も不動産を探すための総合ポータルサイトとして、一層の充実を図っていく所存です。

2010年に向けた、広告プロモーションにお役立ていただきたく、2009年の傾向から、2010年への展望をもとに、Yahoo!不動産の活用方法をご紹介します。幸甚です。

ご多忙のところ誠に恐縮ですが、ご足労いただければ幸いです。

第2部 資料請求者への効果的な営業手法

●講師 株式会社レックアイ
代表取締役社長 鈴木 徳之

マンション業界が不況時代と言われる中、確実に集客力を増している企業・物件も増えてきています。

ネットでの集客も増加傾向にある中、ネットによって集めたお客様に、いかにアプローチしていくか！

当社ではそのための、「販売戦略支援」「顧客情報管理」「ネット営業」などの様々なサービスを通じ、そのノウハウを提供しています。これまでの事例を元に情報の集約・活用法についてご紹介いたします。

実務での問題解決にお役立てください。

住産業総合支援サービス

株式会社 レックアイ

事業本部 マーケティングチーム 担当 岡田

〒171-0022 東京都豊島区南池袋3-14-11 中町ビル6F

TEL: 03-5949-5681

E-Mail: reci@reci.co.jp

『マンションデベロッパー』様向けセミナー

『Yahoo!不動産の効果的な活用方法』と『資料請求者へ効果的な営業手法』について！

[ご挨拶] 16:00～16:05 株式会社クラシファイド 代表取締役 野内 敦

[第1部] 16:05～16:35 『Yahoo!不動産』の効果的な活用方法！

YAHOO! 不動産
JAPAN

●講師 ヤフー株式会社
Yahoo!不動産 担当者

[第2部] 16:35～17:20 資料請求者への効果的な営業手法

ReCI

●講師 株式会社 レックアイ
代表取締役社長 鈴木 徳之

日時 2009年12月17日(木) 受付開始15:30～
場所 株式会社クラシファイドツ橋SIビル(セミナールーム)
住所 〒101-0054
東京都千代田区神田錦町3丁目26番一ツ橋SIビル1F
最寄駅 ◇東京メトロ半蔵門線／都営三田線／都営新宿線
神保町駅A9出口 徒歩1分



参加費無料

●お問合せ先
株式会社株式会社レックアイ
〒171-0022東京都豊島区南池袋3-14-11 中町ビル6F
担当: 飯塚・岡田 TEL: 03-5949-5681 <http://www.reci.co.jp>

ご希望箇所の□にチェックを入れ、必要事項をご記入ください。

セミナー参加希望 資料送付希望

貴社名			
部署・お役職			
お名前(代表者名)			
住所	〒		
TEL		FAX	
E-Mail			

■ご提供いただきました個人情報は、ご本人の確認、サービスの提供、当社の営業活動及び付帯事業一切に関する行為の範囲内で利用させていただきます。

ご返信FAX番号: 03-5949-5682