

ITを活用することも、 ひとつの事業です。



ご挨拶

現在の厳しい経営環境の中にあっても、成長している建築会社は多数あります。その成長企業は間違いなくインターネットを活用しています。自ら IT ビジネスで3年で60億の企業をつくり、建築事業を IT の活用で成長させた原田光治氏を講師に迎え、その経験をもとに講演して頂きます。講演の最後には建築会社様に向けた新たな集客の仕組みについてもご提案させて頂く予定ですので、この機会に是非ご経営者の方にご参加頂きたいと思います。

講師

原田 光治 氏(株式会社インターロジック代表取締役)

【プロフィール】

30歳でコンサルティング会社を起業し、一貫して中小企業の経営支援に携わり、手がけた企業は300社を越す。

現場に精通した経営コンサルタントとして延べ5000人に及ぶ人材を育成指導する。

自らもこれまでコンサルティング業の他に、印刷業、テレマーケティング事業などに取り組み、常に新しいコミュニケーションの仕組みづくりに邁進してきた。

10年前に携帯ポータルサイトの事業を開始し、立ち上げ開始から3年で60億のビジネスに成長させるなど IT 事業にも多くの実績を残してきた。

インターロジック代表の他、事業開始から4年で50社を越すガーデニング事業 FC ネットワークを形成させた総合建築会社の役員を兼務するなど建築業にも独自の思想をもって経営を行っている。

主催 / お問い合わせ先

TEL **03-3664-3733**

FAX **03-3664-4478**

(月～金 / 9:30～18:00)

※土・日・祝日は含まず

NOSMEDIA

株式会社ノスメディア

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-9-5

TEL 03-3664-3733

FAX 03-3664-4478

URL <http://www.nosmedia.co.jp>

受講料

5,000 円

※先着順ですので、ご参加の方は
お早めにお申し込み下さい。

日時 / 講演内容

2011年 **3月17日(木)**

13:30～15:00(13:00 から受付開始)

1. インターネットがもたらした新たな市場とは何か
2. 住宅購入の意思決定の最大ツールはホームページである
3. 住宅を売る為のゲートウェイ戦略とは
4. 住宅販売営業マンを劇的にプロ化するCRM手法とは
5. インターネットで見込み客を発掘させるCGM戦略の事例紹介

15:15～16:15

■ 東京住宅総合館参加企業向けネット販促勉強会

※2部は東京住宅総合館へ参加頂いている企業様のみご参加頂けます。

会場

オアシス神田 (神田北スペース 3 階)

〒101-0046

東京都千代田区神田多町 2-4 第2滝ビル3階&5階

会場地図



- ・JR「神田駅」北口、西口より徒歩3分
- ・東京メトロ銀座線「神田駅」4番出口より徒歩3分

参加お申し込み書

お申し込み FAX

03-3664-4478

※お申し込み用紙のお客様情報は、安全に管理し、セミナーの受講者抽出及びご案内の目的以内では使用致しません。

■ 貴社名

■ 代表者様氏名

■ ご住所 〒

■ ご参加者 お役職 / 氏名

■ E-mail

■ ご連絡先

TEL

FAX

URL