

第7回「ホームページ活用編」

開業者、経営者が実態に困つていきなさらば、どんな相談でもお答えあれ。経営豊富なエクスパートがナビと解決いたします。今回は「ホームページの制作法」がテーマ。

※「1」は「1」のことで、「1」の「1」



菅野和共社長 (62) ニチオ工業 (埼玉県所沢市) ■DATA 業界:電装製品の開発・ 設計・製造・販売 設立:1983年4月 年商:5000万円

新商品をネット上で販売するコツを教えてください

弊社では「1」は「1」のことで、「1」の「1」

「新観顧客開拓のために」として、実際に販売開始や...

Case 1 顧客にとつてのメリットをヒューマンタッチで伝えよう

商品を手に取る機会がないという電子商品は、手に取る前に手で触れたいという心理が...

「お客様は、ウェブサイトを眺めているとき、画面は目で見て、手で触れたいという心理が...



相読者のその後

その後、ニチオ工業さんは、社員自らコンテンツを開発し、人間味あふれるホームページを制作されました。

Case 2 文章中心のホームページでニッチな層にアピール

新しくホームページを開発する時、パソコンは「1」の「1」のことで、「1」の「1」

「1」の「1」のことで、「1」の「1」のことで、「1」の「1」

リサイクルブティック

La Festa 只今、日本全国 続々 開店中！ 好売上の秘密は豊富な品揃え



上田竜男総理士(50) 上田総理士事務所 [東京都港区]

■DATA 業界:税理士事務所 設立:1996年1月 従業員数:5名

ディスカウント化粧品ショップ

化粧品@ロイヤル 地域一番のディスカウント率で抜群の集客力! 20~50%OFF 販売

「1」の「1」のことで、「1」の「1」のことで、「1」の「1」

今回分析した人 戦略財務携行コンサルタント 吉本俊宏



戦略財務は、起業家・ベンチャー企業への財務及び経営のサポートを専門とするコンサルティング会社。各分野の専任コンサルタントが、経営に密着した相談に対応しております。