

【報道関係各位】

“集客”にお困りの事業者様必見！『第 2 回現場活性化研究会』を開催

今回は営業現場における集客の強化方法を分析

株式会社エー・エス・ディ（本社：横浜市港北区、代表取締役社長：内山岳彦）は、現場の活性化を通じて経営改革に取り組む『現場活性化研究会』の開催を発表しました。2 度目の開催となる今回は現場の範囲を施工現場から“営業”の現場に拡大し、Web を活用した集客方法について情報提供を行います。

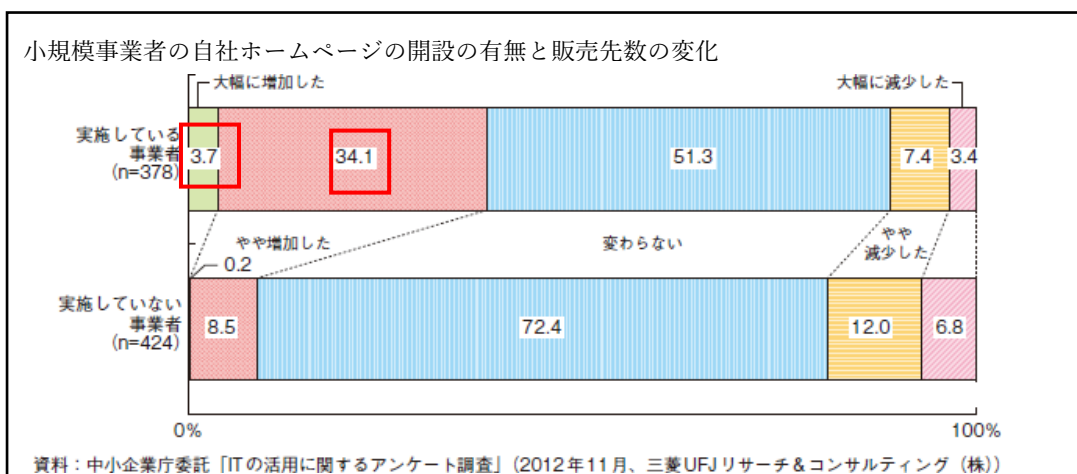
【現場活性化研究会とは？】

“現場に利益の源泉がある”をテーマに、ワクワク・活き活きした現場に改革するために、多くの仲間が集まり、意見交換ができるネットワークを作りたいーそんな思いから発足した研究会です。今後も定期的開催し、現場改革に取り組む方々にとって関心の高い話題を提供するセミナーや情報交換を通じて、共に課題解決と“現場の見える化”に取り組んでいきます。

【『第 2 回現場活性化研究会』セミナーについて】

第 2 回となる今回は現場の範囲を施工現場から営業現場に拡大し、「集客」がテーマです。

中小企業庁の中小企業白書によると、約 7 割の中小企業が自社ホームページを開設していますが、その内販売客数が「大幅に増加した」と回答したのはわずか 3.7%に留まります。また、「変わらない」と回答したのは全体の半分以上を占める 51.3%にも上ります。



では、ホームページからの集客はあまり見込めないのかと問われれば、決してそうではなく、ホームページを開設した企業の内、「やや増加した」と回答したのは 34.1%、ホームページを開設していない企業と比べると約 25%以上の企業にとって有効となっています。

このことからホームページは集客をする上で非常に重要なツールとなります。

そこで今回は Web を活用した集客について解説し、ホームページから集客できているサイトとそうでないサイトの違いは何か？営業現場でホームページをどのように活用すべきか？など事例を交えつつ解説します。

<開催概要>

開催日時： 6月27日（火） 15:00-17:00

開催場所： 株式会社エー・エス・ディ セミナールーム

横浜市港北区新横浜 2-5-14 WISE NEXT 新横浜 5F （新横浜駅徒歩 5 分）

参加費用： 無料

内 容：

■第1部

『集客を上手くできているサイトと、
集客できていないサイトの違いはなにか？』

講師：プリズムゲート株式会社 代表取締役 芝田 弘美

■第2部

『お施主様の不安を払拭する現場情報公開
資産価値を守る住宅性能履歴情報を残していく』

講師：株式会社エー・エス・ディ 代表取締役 内山 岳彦

■セミナー詳細情報：<http://www.asd-inc.co.jp/event.html>

【プリズムゲートについて】

プリズムゲート株式会社は 2000 年 7 月に設立した Web サイト制作会社です。

創業より、「お客様の事業を発展させること」を目標としてホームページ制作に取り組み続け、制作したホームページの数は約 1000 件にも上ります。また品質を保つため、すべて自社制作をポリシーとしています。

最近ではホームページ制作に留まらず、名刺やパンフレットなどの販促物デザインや商品企画デザイン、コンサルティング、研修講師など、よりお客様の事業の発展に貢献出来る会社として事業を拡大しています。

【エー・エス・ディについて】

株式会社エー・エス・ディは、安全で安心できる住まいづくりの現場品質向上と業務効率向上を目指し、2000年2月に設立されました。

以来、230万の現場導入を誇る建設・建築業者向け施工情報管理システム「目視録」や、横浜市の中小企業新技術・新製品開発促進（SBIR）に指定され、さまざまな用途で点検報告作業を容易にする「点検録」、スマホ用赤外線カメラ「FLIR ONE」の活用など、ユニークかつ高機能な製品サービスの開発とシステムインテグレーションの提供を通じ、“施工履歴を確実に残すこと”の必要性を提言しています。

また、2016年にはこうした当社の取り組みが評価され、経済産業省主催の「先進的なリフォーム事業者表彰」を受賞しました。

■ホームページ：<http://www.asd-inc.co.jp/>

【本リリースおよびセミナーに関するお問合せ】

株式会社エー・エス・ディ 営業部：西（にし）

■TEL：045-478-2482 ■メール：sales@asd-inc.co.jp