

Web  
開催

確度の高い問い合わせを増やすHPとは？

# 限られた営業人員 × デジタル戦略

HPの見直しで受注UPした  
企業のリアルな体験談も！

こんなお悩みはありませんか？

お悩み

HPから問い合わせは来るが  
受注につながらない

お悩み

新規開拓したいけど  
忙しくて手が回らない

お悩み

人手不足で  
営業専任担当をつけられない

本セミナーでは「**HPを営業の強い味方**」にする**ヒント**をお伝えします！

開催日時

令和8年  
**5/20** (水)  
14:00~16:00

参加費  
無料

お申し込み期限 ▶ 令和8年 5月13日(水)17時まで

開催方法 ▶ ZOOM (ウェビナー / 事前登録制)  
※開催前日までに参加用 URL をお送りいたします。

定員 ▶ 120社  
(1社につき最大3名まで)

対象 ▶ 都内中小企業者  
※公社および講師と同業の方 (コンサルタント)、  
士業の方等のご参加はお断りしております。

詳細・お申し込みはこちら

公社 デジポート

<https://digiport.tokyo/learn/seminar/>



具体的な  
講義内容は  
裏面へ

## 第1部

専門用語を使わず  
分かりやすい言葉で  
お伝えします



- 営業におけるHPの役割
- 問い合わせの質を左右するHP設計
- お客様はHPで何を知りたいか
- 限られた人的リソースでの取り組み方

価格競争ではなく技術で選ばれるためにHPにどんな情報を載せるべきか、初心者向けにわかりやすくお伝えします。

講師  
中小企業診断士 **石井 邦利氏**

Webや紙といったメディアを通したコミュニケーションによって、企業の魅力を伝え売上アップに繋げることを得意としている。モットーは、一時的なベストセラーよりロングセラーにつながるご支援。

## 第2部

### 有限会社岩井金属金型製作所と 担当アドバイザーによる対談

登壇企業

有限会社岩井金属金型製作所  
代表取締役  
**岩井 保王氏**

金型製作やプレス加工など一貫した金属加工を強みとする墨田区の製造業。SEO対策に取り組んだ結果、問い合わせ数・精度が向上。HPから新たな販路を開拓している。

お取り組みの詳細はこちら



担当アドバイザー  
中小企業診断士  
**谷藤 剛氏**

老舗SEO会社に就職し、SEOコンサルタントとして活躍後、独立開業。当事業の「個別サポート支援」にて2年間有限会社岩井金属金型製作所様を支援した。

お問い合わせ

事業戦略部 販路・海外展開支援課

TEL : 03-5822-7234

Email : online@tokyo-kosha.or.jp

