

報 告 書

兵庫県建築士会神戸支部研修委員会

安水 正

10月31日(木)、11月14日(木)、11月28日(木)の3回にわたり、ホームページ作成のビジネスセミナーが行われた。このセミナーは、中小規模の工務店、リフォーム業、設計業などを営む建築士向けに集客目的のために開催した。普段は、建築の技術、知識を向上させるセミナーが多い中、今回がこのようなビジネスセミナーを建築士会でやるのは、多分、初めてであったと思う。特にホームページ作成となると、もう既に時期遅れという意見もあっただけに集客に不安があったが、目標としていた人数まで若干、達しなかったものの、セミナーの内容からいうとちょうど良い人数であったと思う。

内容的には、3回共、3つのグループに班分けされ、今、かかえている問題点とは何か、どうすれば、自分のホームページに集客できるのか、どしたら、検索エンジンで上位にいけるのか (SEO 対策) などを講義を含めたワークショップ形式で行われた。

今回の講師は、ホームページ作成でこの道13年、350件以上の作成実績を持つ坪内先生にお願いをした。とても、解かりやすく、和気藹々とした、いつもの講師からの一方的なセミナーとは一味違い、とても、楽しく有意義なものであったと思う。アンケート結果を見ても、非常に好評であり、今後もこのようなビジネスセミナーは続けてもいいのではないかと思う。

■タイトル： 建築士のためのビジネスセミナー

「工務店、リフォーム業、設計事務所向け 成功するためのホームページ作成講座」

■日 時： 平成25年10月31日(木)、11月14日(木)、11月28日(木)
いずれも19:00~21:00

■場 所： 兵庫県建築士会神戸支部事務局

■講 師： 坪内利文氏 (ゆうきカンパニー代表)

■内 容： ■1日目 引き合いの来るホームページの理由

●インターネットとは

●引き合いの来るホームページとは

■2日目 見込客をホームページに呼び込む方法

●USP (unique selling proposition の略) について

※USPとは、自社 (自製品) のみが持つ独特の強みのこと。ユニークで顧客に対して売り込みが効く主張、提案がUSPであり、他社との差別化が主張できる強みのこと。

●検索エンジン対策

- ・キーワード選定
- ・検索にかかるタイトル
- ・検索エンジンの上位に表示される方法

■3日目 ホームページの構成とトップページの基本

- サイトマップ
- 引き合いの来る画像とは
- キャッチコピーを考える

■受講料： 1回につき、会員は、1,000円。非会員は、1,500円

■参加人数： 1回目：会員10名、非会員1名、スタッフ6名 計17名
2回目：会員9名、非会員0名、スタッフ4名 計13名
3回目：会員11名、非会員0名、スタッフ5名 計16名

■収支報告： 別紙の通り

