

【オンラインセミナー（Zoomライブ配信）】

# 売上UPに繋げる集客ツール活用術

## ～HP・EC・SNS…自社に合う販促の選び方と続け方～

近年、スマートフォン等の普及によって、Webツールがより一層身近なものとなりました。その中でも、自社の売り上げアップに向けては、ホームページやECサイトを活用した集客がカギを握っています。実店舗やネットショップでの販売について、費用や労力に合った効果を出すためには少しの知識と、毎日の積み重ねが必要です。

本セミナーでは、“今日から使える”集客のための様々な基本ツールとその活用方法をご紹介します。

● **日時** 2026年6月17日（水）  
14:00～16:00

● **開催形式** オンライン形式

● **定員** 50名

※定員になり次第、締切となります。  
※ご参加いただけない場合のみ事務局よりご連絡します。

● **参加費** 無料

● **申込方法** [イベント番号206960](#)

下記に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みいただくか、「東商マイページ」よりお申し込みください。

### 【本セミナーにおける諸注意について】

- ミーティングに参加（入室）の際は、お名前欄に受講者様の「お名前（苗字のみ）」を入力してください。
- 本セミナーはZoomを用いたWEB配信となります。ご参加に必要なURLおよびパスワード等は、開催前日までにメールにてお送りいたします。なお、受講に必要なPC・インターネット環境等は各自でご用意をお願いいたします。
- 受講用のPC・インターネット環境等が視聴環境を満たしているか、ご確認ください。視聴環境によって、本セミナーの動画を正常に視聴できない場合がありますが、当該事象について、主催者は一切の責任を負いませんので、予めご了承ください。

● **内容**（予定）※変更になる場合がございます。

1. 集客のための方法・ECサイト活用の留意点
2. 売上の構成要素
3. SNS等メディアの使い方
4. 様々な企画で人を集める
5. 新規客をリピーターにする 等

● **講師**  
株式会社あたぼう  
代表取締役／中小企業診断士  
**佐川 博樹 氏**



### ● **講師プロフィール**

卸売業、小売業、サービス業、飲食業等業種を問わず、IT導入コンサルティング、およびネット活用支援を多数経験。ホームページの改善、SNSやブログなどを活用した顧客との関係維持などを中心に助言を提供している。さらに、自身で文房具開発・販売を進めており、ECサイト、SNSを中心に販売、集客を実践し、中でも飾り原稿用紙は「日本文具大賞グランプリ」を2016年に取得している。中小企業診断士、システムアナリスト。

FAX: 03-3699-5511  
東京商工会議所江東支部 行

**講習会参加申込書（2026年6月17日）**  
東商マイページは[こちらから](#) ⇒



【本件問合せ先】  
東京商工会議所 江東支部  
TEL:03-3699-6111

会社名 (屋号)			
所在地			
TEL		FAX	
参加者	お名前： _____ mail： _____		

◆ご提供いただいた情報は、本事業に関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所が主催する各種事業のご案内（メルマガ、DM及びFAX）のために使用することがあります。

※今後のFAX案内が不要の場合は、チェックボックスに印を入れ本紙をFAXにてご返送ください。 →  (案内不要)