

# 『リスティング広告事業の収益率を向上させる方法』セミナー

広告代理店様向け

## 事業をより一層成長させるための“気付き”を得ませんか？

ネット媒体社、ネット専門代理店として活動してきた経験はもちろんのこと、これまでに延べ50社以上に渡って、リスティング広告をはじめとする運用型広告の代理店支援を行ってきた経験を元に、事業成長段階で大半の企業が壁とする“**収益率**”について、その具体策を講演いたします。

### このような企業様が対象です

- ✓リスティング広告を単なる「いち商品」ではなく、「事業」として捉えて取り組んでいきたいと考えている
- ✓とはいえ、利益率が低く、どうやって事業として利益を出していくべきか悩んでいる
- ✓業務内容が煩雑で、新規受注を増やしても負荷が増大するばかり。スタッフが疲弊気味な状態
- ✓徐々に現場から離れたいが、現場の人材育成が間に合っていないという経営層の方

### セミナー内容

- 市場が成熟しつつある中、**業績を伸ばしている代理店と伸び悩む代理店**、その違いとは？
- 薄利と言われるリスティング広告で、**営業利益率5%以上を確保**するための考え方とは？
- 業務負荷を軽減させつつ、顧客満足度を上げる**サービス設計の方法**とは？
- コモディティ化したリスティング広告で、**競業他社との差別化**を図るための考え方とは？ 他

### 講師プロフィール



#### 株式会社サーチライフ 代表取締役社長 兼 パートナー 山中 仁史（やまなかひとし）

- 日本大学芸術学部卒業後、複数社の広告代理店を経て1998年株式会社エキサイトに入社。営業マネージャーに就任。
- 2001年、マイクロソフト株式会社 MSN事業部に入社し、広告営業シニアマネージャーとしてビジネスデベロップメントシニアマネージャーを兼任するなかオーバーチュア（現Yahoo!Japan）との事業提携に着手する。
- 2003年、オーバーチュア株式会社に入社。営業部アソシエイトダイレクターに就任し、入社以降、3年間で売上を1000%以上にまで拡大する功績を残す。
- 2007年、株式会社オプト入社。広告代理カンパニープレジデントに就任し、オプトの主事業である広告代理事業を統括。
- 2009年株式会社サーチライフ設立。代表取締役に就任。現在に至る。

対象	経営者・事業責任者の方	場所	秋葉原・神田エリア周辺で予定 ※お申込み頂いた方へ直接ご案内致します
開催日	11/21(木) ※申込み期限:11/8(金)18時	定員	20名(先着順) ※お申し込みは1社2名までとさせていただきます
時間	18:00~20:00(2時間)	参加費	無料
申込み方法	下記アドレスまで直接メールにて、ご参加を希望される旨をご連絡下さい。追って弊社より詳細のご案内を致します。 (申込み先: sales_div@ml.searchlife.co.jp )		