

【今月号の目次】

1. EC Camp 2017秋 開催のお知らせ…………… P.1
2. 【連載】Eコマース・ワンポイント情報(12回目)
～完全無料！中小機構が中小企業のために作った本気のEC講座『ebizアカデミー』のご紹介。～ …… P.2
3. 讃岐のイッピン！ええもんフェスタ2017開催…………… P.3
4. イノベーションジャパン2017開催…………… P.3

EC Camp2017秋 開催します！

お待たせいたしました！独立行政法人中小企業基盤整備機構は、ECビジネスのノウハウが学べるビッグイベント「EC Camp」を2017年秋も開催いたします。

毎回盛況の本イベントは、EC関連事業者を一堂に集め、参加者との交流やスペシャルトークセッション、実践講座など、さまざまなプログラムをご用意した販路開拓支援のイベントです。

特に、実践講座やワークショップなど、その日から皆さまにお使いいただけるプログラムはオススメです。また、来場された皆様全員に、“ECの進め方ロードマップ”や“EC Camp出展企業のサービス内容”をまとめたガイドブックのプレゼントもあります。ECを始めたい、始めたけれどよくわからないといったお悩みにもうってつけです。ぜひお越しください！

日時：東京：平成29年9月8日(金)10:30～18:00
大阪：平成29年9月22日(金)10:30～18:00
場所：東京：虎ノ門ヒルズフォーラム 4F・5F
大阪：グランフロント大阪 北館B2
主催：独立行政法人 中小企業基盤整備機構
お申込み・詳細URL：<http://eccamp.smrj.go.jp/>



<プログラム>

マッチング	ECに関する悩み・課題をご相談いただき、課題の解決に最適な出展企業のサービスとその担当者をご紹介します。
スペシャルトークセッション	EC業界の最新トレンドや事例から今後のECの未来について読み解きます。
実践講座	ECの専門家による、EC運営に必要な実践的のノウハウを提供いたします。
ワークショップ	写真撮影・画像加工、動画制作、競合サイト分析といった、ECサイトの運営で使える具体的なテクニックを学べる講演です。
プレゼンテーション	出展社が提供するサービス・事例についての情報を提供いたします。
ECよろず相談	当日は、EC・越境ECの支援事業者によるブース出展およびECの専門家によるEC相談を設置し、来場者の課題や要望に合った情報を提供いたします。

連載企画

Eコマース・ワンポイント情報～12回目～

中小機構四国 チーフアドバイザー 多田 優之

完全無料！中小機構が中小企業のために作った本気のEC講座『ebiz(イービズ)アカデミー』のご紹介。

お世話になります。中小機構四国本部のチーフアドバイザー多田優之です。今回は、中小機構が運営する動画を使ったオンライン講座「ebizアカデミー」をご紹介します。

このebizアカデミーでは販路開拓支援を目的として、中小企業が勝つためのノウハウを以下の4つのテーマに分けて専門の講師が分かりやすくお伝えしています。

- ・国内向けECサイト(国内EC編)
- ・海外向けECサイト(越境EC編)
- ・訪日外国客対策(インバウンド編)
- ・ITによる生産性向上(IT生産性向上編)

EC市場への具体的な参入・運営方法を動画による講座形式で学ぶことができます。実は私も専門学校の授業内でこの動画を生徒達に見てもらい、ワークショップを行っています。これらの動画の中でも、今回は、国内EC編と越境EC編で特に見て頂きたい以下の2つの動画をご紹介します。



出所：ebizアカデミー <http://ec.smrj.go.jp/online/>



出所：ebizアカデミー <http://ec.smrj.go.jp/online/domestic/37/>



出所：ebizアカデミー <http://ec.smrj.go.jp/online/overseas/30/>

上記の2つの動画は国内EC編、越境EC編というそれぞれ別のテーマで収録されていますが、いずれも“SNS活用法”について分かりやすく解説しています。昨今ではECに取り組む事業者が急増し、競争が激しさを増していることから、WEB上でいかに集客していくかが非常に重要になってきており、その解決策の1つがSNSの活用なのです。

それでは、本題であるebizアカデミーの紹介はこのくらいにして、同講座で説かれているSNS活用法を実践する例をご紹介します。手前味噌ですが、私も2006年から越境ECに取り組んでおり、早い段階でフェイスブックの活用に取り組み、新規顧客の獲得や既存顧客の囲い込みに知恵を絞って日々運用してきました。SNSを活用する利点として、マーケティング分析があります。下記は自身で管理・運用し、別に用意したECサイトに誘導するための海外専用フェイスブック・ページの「インサイト(データ分析ページ)」です。自身が意図するページの方向性と集客状況が一致しているかどうかの検証などに活用しています。

このインサイトでの男性比率の高さなどからも分かる通り、私のページでは、欧米を中心に、主に男性向けの趣味性が高い商材を販売しています。長年運用しているため、上得意客の中には数年に一回程度日本へ観光に来られる方も数名いらっしゃいます。そこで日本の他の商材や観光施設を紹介したり、体験イベントに案内したりもして収益につなげています。越境ECに取り組まれている皆様は、このようなSNSとインバウンドとの連携も試していただき、うまく行けばその取り組みをSNSで発信することでさらなる集客につなげてみてはいかがでしょうか？



出所：Facebook.com より

