

コースNo.
30

e コ マ ー ス 活 用 講 座

ネット活用による宣伝・販路開拓の進め方

対象者

経営幹部、管理者(候補者)

研修期間 平成30年**2月13日(火)~2月15日(木)** 3日間 研修時間 **21時間** 募集人員 **25名** 受講料 **31,000円(税込)**

●研修のねらい

道内消費が低迷する一方、個人消費者向け、法人向け、共にネットを活用した商取引市場は右肩上がりです。人口減少が続いている地方においては、ネットを活用した宣伝・販路開拓による業績アップが経営課題となっています。本研修では、ネットを活用することにより、個人消費者向け、法人向け、販売・サービスを提供するビジネスモデルについて理解するとともに、事例及び演習を通じて、宣伝、販路開拓を実現するためのノウハウを実践的に習得します。

●ポイント

- ①事例と演習を通じてネット活用によるビジネスモデル（個人消費者向け、法人向け）のポイントを学びます。
- ②個別相談会を開催、業種・事業規模に応じたアドバイス（コンサルティングを含む）を行います。
- ③講師・受講者間による意見交換等を通じて実践につなげます。

●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師（敬称略）
2/13 (火)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		ソフィアブレイン 代表 小宮山 真吾
	10:30~ 12:30	ネットをめぐる最新の動向	◆ネットをめぐる最新の動向 BtoC-ECの市場規模、EC化率の経年推移、米国と中国向け越境EC市場、人工知能	
	13:30~ 18:30	効果的な集客テクニック等 集客技術の応用とリピーター獲得戦略	◆最近のネットユーザーの動向 ◆効果的かつ基本的な集客テクニック等 ◆売上を伸ばすための重要課題であるリピーターの獲得 ◆集客テクニックの応用等	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
2/14 (水)	9:00~ 12:00	ネットショップ開店・運営	◆成長し続けるネット業界 ◆ネットショップ運営のメリット ◆ネットショップ立ち上げの費用 ◆ネットショップオープンまでの道のり	ソフィアブレイン 代表 小宮山 真吾
	13:00~ 18:00	顧客の要望に応えるストーリーづくり 〔ワークショップ〕	◆顧客の要望を解決するストーリーづくり ◆効果的なキャッチコピーと文章 ◆トップページで第一印象を変えよう ◆写真とバナーでショップに命を吹き込む	
2/15 (木)	9:00~ 12:00	個別事例研究	前日に作成したストーリーを基に、コンサルティングを兼ねた個別の事例研究を実施します。	ソフィアブレイン 代表 小宮山 真吾
	13:00~ 16:00	ネット活用による宣伝・販路開拓と今後の在り方	個別コンサルティングの総括として、ネット活用による宣伝・販路開拓等に係る分析ならびに、今後の在り方と対応策について解説します。	
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



小宮山 真吾 (こみやま しんご) ソフィアブレイン 代表

2004年よりECサイト売上ノウハウの講師を担当し、全国で売り上げアップの連続セミナーを開催。コーチングを取り入れた講演は、参加者の問題解決や気づきに活かされ、内外から高い評価を受け開催オフアが後を絶たない。オリジナルメソッドで、すぐに実行できる実践体験型セミナーを開催する。PC関連のソフトウェア・システムにも精通しており業務効率を飛躍的にアップする。

全国高評価講師 第1位 (全国商工会連合会「経営革新塾」(IT戦略的活用コース)2010年顧客満足度調査)。

【著書】『はじめてのネットショップ開店・運営講座』 技術評論社出版 (2015/ 4/15)

『はじめてのネットショップ開店・運営のコレだけ!』 技術評論社出版 (2011/ 1/21)