

時限表

コースNo : 9

タイトル	Webマーケティング講座			
サブタイトル	マーケティングの基本を学び「売れる仕組みづくり」へ			
研修のねらい	インターネットの普及によって情報収集・発信の制約がなくなり、自社の認知拡大から顧客との関係強化までの取り組みを効率的に行える環境が整っています。その中でWebサイトを中心とした「売れる仕組み」を理解し、売上に結びつけるための知識とノウハウを身につけることが重要です。 本研修では、Webサイトを活用した「売れる仕組み」の全体像を理解し、自社の現状を振り返りながら、売上に繋がるWebサイト構築のポイントを学びます。また、Webサイトの効果的な運営方法や、営業との連携方法を学び、自社Webサイトを活用して売上に向上させるための具体的な道筋を検討します。			
研修の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットを使ったマーケティングの全体像を理解した上で、自社の認知度向上に繋がるWebサイトの活用手法を学びます。 ・Webサイトの改善に必要な自社の魅力を整理し、効果的な伝え方を学びます。 ・Webサイトの運営方法や営業活動との連携方法を学び、実践できるWebサイト活用のノウハウを身につけます。 			
対象者	管理者、新任管理者 ・Webサイトと営業活動の連携に関心がある方 ・Webサイトの効果に課題を感じている方 ・インターネットマーケティングを学びたい方	定員/受講料	25名	22,000円
研修期間	2024年6月18日(火)～6月19日(水)	日数/時間数	2日	14時間

科目構成

日付	時間	科目	内容	講師(敬称略)
6/18 (火)	10:20～10:30	開講式 オリエンテーション		グローバルマーケティング株式会社 代表取締役 今井 進太郎
	10:30～12:30	Webマーケティングの基本	インターネットを活用した売れる仕組みの全体像を理解した上で、Webサイトの役割や活用方法を学びます。 ◆売れる仕組みの全体像 ◆Webを活用して行われるマーケティング ◆Webマーケティングの基本的な施策	
	13:30～15:30	自社の現状の振り返り (演習)	演習を通じて自社の強みを振り返り、自社Webサイトのコンテンツを充実させるためのヒントを得ます。 ◆ターゲットの明確化、ターゲットのニーズの整理 ◆自社の魅力の整理 ◆インターネットでの自社情報の発信のポイント	
	15:30～18:30	魅力的なコンテンツの作り方 (演習)	魅力的なWebサイト作成のポイントを事例を交えて学び、自社のWebサイト改善に繋がる演習に取り組みます。 ◆Webサイト構成の基本 ◆魅力的な伝え方、反応を得るための訴求方法、仕掛け ◆営業と連携するコンテンツの見直し	
	18:45～20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
6/19 (水)	9:00～12:30	Webサイト運営と営業活動との連携方法(演習)	Webサイトの効果を持続させるための運営方法や、営業活動との連携の仕方を学びます。最後にこれまでの学びをまとめ、自社Webサイトの活用に向けたアクションプランを作成します。 ◆Webサイト運営のPDCAサイクル ◆アクセス解析とWebサイトの更新 ◆Webサイト運営と営業の連携方法 ◆Webサイト戦略マップの作成(Webサイトを活用した売れる仕組みをマップ化) ◆Webサイト活用に向けたアクションプラン作成	
	13:30～17:00			
	17:00～17:20	終講式		

講師紹介

略歴

今井 進太郎
(いまい しんたろう)
グローバルマーケティング株式会社 代表取締役

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング株式会社を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。(公財)にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。