コースNo. 23-44

中小企業大学校

広島校

営業・マーケティング

魅力を伝えて営業と連携する自社サイト活用術

Web活用による「売れる仕組み」の実践法(広島駅前開催)

［ホテルチューリッヒ東方2001開催］

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。また、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、従来から進められていたデジタル化が様々な場面で急速に進展するとともに、非接触・非対面のオンラインサービスの利用が増加していることから、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習得の必要性がますます高まっています。

この研修では、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、売上につなげる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について学び、自社のWebサイトを活用して売上向上を図るための具体的な道筋を考えます。

研修のポイント

- ☑ **インターネットマーケティングの基本を学びます。**
- ☑ **自社の魅力をWebで伝える方法を身につけます。**
- ☑ **Webサイトの運営や営業との連携の仕方を学びます。**

研修期間

2024年 2/1(木)～2(金)
3/8(金)
(全3日間、20時間)

対象者

経営幹部、管理者　等

定　員　20名

受講料　29,000円(税込)

会場

ホテルチューリッヒ東方2001
3F レオポルト
広島市東区光町2-7-31

受講者の声

・自社の課題と解決策、目標目的を明確にすることができました。会社に帰ってすぐ実践していきます。

月日	時間	科目	内容
2/1(木)	9:20～ 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30～11:30	**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。** ・速化するオンライン化・デジタル化への対応 ・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
	11:30～15:00 (昼休憩 12:30～13:30)	**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
	15:00～17:30	**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について事例を交えて学び、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
2/2(金)	9:30～17:30 (昼休憩 12:30～13:30)	**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

インターバルの課題　インターバル期間中に、第1回（前期）で作成するアクションプランに沿って自社Webサイトの改善に取り組んでいただきます。

月日	時間	科目	内容
3/8(金)	9:30～16:30 (昼休憩 12:30～13:30)	**Webサイト運営と営業活動の更なる改善に向けて(演習)**	**インターバル期間に取り組んでいただいたWebサイトの改善結果について、振り返りを行いながらより効果的なサイト活用ができるようアクションプランのブラッシュアップを行います。** ・Webサイト運営のPDCAサイクルの振り返り ・Webサイト運営と営業の課題整理 ・Webサイト戦略マップの改善(課題解決に向けた戦略マップの見直し) ・アクションプランのブラッシュアップ
	16:30～16:40	終講式	修了証書の交付

※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。

講師紹介(敬称略)

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

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カルマーケティング(株)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。

Be a Great Small.
中小機構
独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 広島校

●お申込み方法

2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます。

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1か月前から当校より貴社の事務連絡担当様あてに
「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」等を送付いたします。
受講料は記載された指定期日までにお振込みください。
※振込手数料はご負担ください。
※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部又は全額を
申し受けますので、予めご了承ください。

お問合せ先：中小企業大学校　広島校
広島市西区草津新町1-21-5
TEL：082-278-4955

●研修会場へのアクセス

ホテルチューリッヒ東方2001
〒732-0052 広島市東区光町2丁目7-31
TEL：082-262-5111

〈電車をご利用の場合〉
JR広島駅（新幹線口）より徒歩約6分

〈お車をご利用の場合〉
施設内に駐車場（有料・先着順）あり

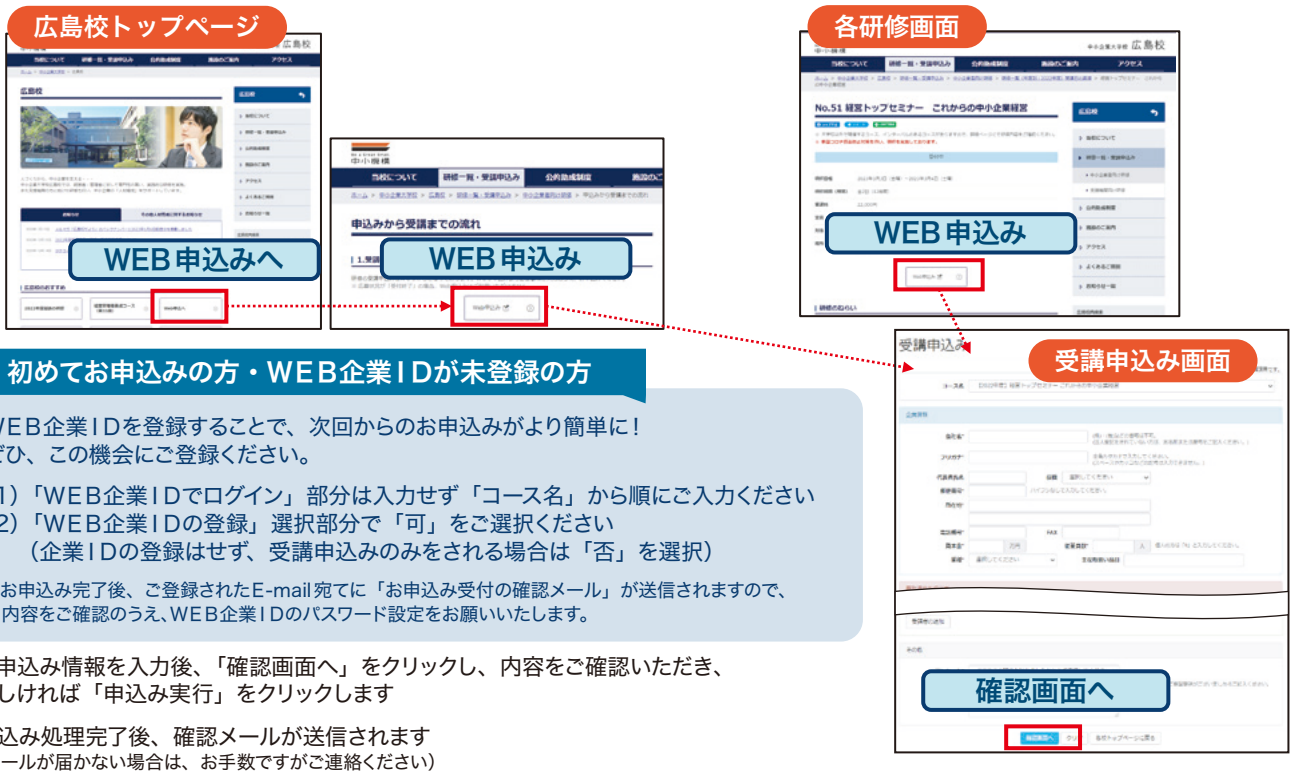
WEB申込みの方法（2023年度開講コースから、受付は原則WEB申込みとさせていただきます）

こんなメリットがあります！

- ●書類記入が不要
- ●初回申込みの際、WEB企業IDをご登録いただくと次回ログインから会社情報などが自動入力
  →「初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方」をご覧ください
- ●申込みされた履歴が閲覧可能（コース・受講者情報など）

1 ①広島校のトップページにある「WEB申込みへ」をクリックし、
開いた画面の「WEB申込み」をクリックします
（https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/）

②各研修画面の「WEB申込み」からも
申込み画面に遷移します



初めてお申込みの方・WEB企業IDが未登録の方

WEB企業IDを登録することで、次回からのお申込みがより簡単に！
ぜひ、この機会にご登録ください。

（1）「WEB企業IDでログイン」部分は入力せず「コース名」から順にご入力ください
（2）「WEB企業IDの登録」選択部分で「可」をご選択ください
（企業IDの登録はせず、受講申込みのみをされる場合は「否」を選択）

※お申込み完了後、ご登録されたE-mail宛てに「お申込み受付の確認メール」が送信されますので、
内容をご確認のうえ、WEB企業IDのパスワード設定をお願いいたします。

2 お申込み情報を入力後、「確認画面へ」をクリックし、内容をご確認いただき、
正しければ「申込み実行」をクリックします

3 申込み処理完了後、確認メールが送信されます
（メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください）

申込みに関するお問い合わせはこちらから

－2023年4月から受講申込み受付センターが新たに開設－

jm-kenshu@smrj.go.jp