

商品の魅力を多くの人に伝え、

"ライバルに負けない" 選ばれるネットショップへ！

# ネットショップ改善のための ステップアップ研修

## 研修のねらい

中小企業者にとって低コストで開設できるネットショップ（EC）が販路拡大の手段として注目されています。一方、ECが主流になっている昨今、単にサイトを開設するだけでは売れない状況となっています。

この研修では、ECに取り組んでいるが成果に結びついていない方に対し、購買につながりやすいサイトの作り方・見せ方やプロモーション方法を自社のECサイトを題材にしながら実践的に学びます。そのうえで、ECサイトのブラッシュアップやプロモーション方法の検討を行います。

## 研修のポイント

- ☑ Webマーケティングの基本を押さえ、売れる仕組みづくりを学びます。
- ☑ 売り上げに結びつくネットショップの改善策を検討できます。
- ☑ 新たな視点でのプロモーション施策の検討が行えます。

## 研修期間

2023年

8/24<sup>木</sup>～8/25<sup>金</sup>

## 対象者

### 管理者 / 新任管理者

- ・ EC サイト管理者の方
- ・ EC の売り上げが伸び悩んでいる方
- ・ EC サイトを改善したいと考えている方

定員 20名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
8/24 <sup>木</sup>	9:15- 9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30-12:00	Webマーケティングの基本	Webマーケティングの基本を理解し、ECサイトへの応用を検討します。 ・ Webマーケティングの基本 ・ 売れる仕組みづくり ・ "顧客視点" に立った発想（ペルソナの事例）
	13:00-15:30	商品の魅力を伝えるサイト構築の基本	ネット販売で商品の魅力を伝えるのはサイトです。サイト訪問者に伝わるように見直しを検討します。 ・ 知りたい情報を適切に伝える写真や説明文 ・ 商品の強みの分析・整理と伝え方
8/25 <sup>金</sup>	15:30-17:30	プロモーション方法の基本（広告・SNS運用）	広告媒体の使い方について事例を交えて検討し、適したプロモーション方法を検討します。 ・ 広告媒体ごとのプロモーションにおける特徴 ・ SNSを活用した販売促進事例
	9:00-11:00	具体的な売上向上のための施策	季節イベントやキャンペーン等、ファンを作る施策を紹介します。 ・ イベントやキャンペーンを利用した売上向上の施策 ・ リピーター獲得の施策
	11:00-12:00	目標達成に向けたアクションプランの策定	目標達成に向けたアクションプランを策定し、発表します。 ・ 売上目標の設定 ・ プロモーション施策の検討 ・ アクションプランの策定・発表
	13:00-15:00		
	15:00-16:00	アクションプラン実行後の効果検証	実績と目標との差を把握するとともに、サイト訪問者数等について検証できるノウハウを学びます。 ・ ECサイトにおける成果把握の方法
16:00-16:10	終講式（修了証書交付・アンケート記入）		

※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。  
※受講者交流会は中止いたします。

## 講師紹介（敬称略）



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（いまい しんたろう）

中小企業診断士、1級販売士。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・営業支援会社であるグローバルマーケティング㈱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。



中小企業大学の研修お申込みは

# WEB 申込みで カンタン! 便利に!

2023年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。  
中小企業大学のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

カンタン!

書類記入が  
不要になります

初回申込時に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で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利!

申込履歴の  
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



## ● 受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきますことがあります。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

## ● WEB申込みの方法

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「Web申込へ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします  
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。
- 2 お申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリック
- 3 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
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます  
※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。
- 5 開講日の約1ヵ月前に、ご案内書類を送付いたします  
※書類に記載された振込期日までに、受講料をお振込みください。

申し込みに関する  
お問い合わせはこちらから



[jm-kenshu@smrj.go.jp](mailto:jm-kenshu@smrj.go.jp)

2023年4月から受講申込受付センターを開設する予定です