

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

人吉校

営業・マーケティング

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

- ✓ 売りに結びつくネットショップへ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

2024年 【2日間 / 13時間】
9/25(水) ~ 9/26(木)

対象者

管理者 / 新任管理者

- ECサイト管理者の方
- ECの売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
9/25 水	9:15- 9:30	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たうえで、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 • 売れる仕組み作り • "顧客視点" に立った発想（ヘルソナの事例）
	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。自社の取り扱う商品の魅力がサイト訪問者に伝わるような作りになっているのか、説明文や画像、サイトの構成を見直します。 • サイト訪問者に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
	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、自社に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（リスティング広告・GDN・SNS広告・モール内広告等） • SNSを活用した販売促進事例
9/26 木	9:00-11:00	具体的な売上向上のための施策	売上げが伸びやすいタイミングである季節イベントやECモールでのキャンペーンにおける施策、継続的に購入してもらえる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	適切なプロモーション施策を再検討し、実施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	アクションプランによって達成した売上高と売上目標との差を把握するとともに、ECサイトへの訪問者数や到達経路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	修了証書交付		

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

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・営業支援会社グローバルマーケティング(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。

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 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1
TEL: 0966-23-6800(平日9:00~17:30)
FAX: 0966-22-1456

お気軽に
お問い合わせください。

人吉校

検索

