

カリキュラム				
タイトル	25-145 集客アップにつなげる！ Web・SNS活用講座【沖縄教室】 NEW			企業経営・経営戦略
サブタイトル	お客様をファンにする魅力の伝え方			
研修期間	2026年2月18日（水）			
受講料	16,000円（税込）			
場 所	沖縄産業支援センター（沖縄県那覇市字小禄1831-1）			
研修のねらい	インターネットの普及により、消費者は自ら情報収集を行い、自身のニーズに即した商品やサービスを選ぶようになりました。そのため、WebやSNSなどを活用して、自社商品・サービスの魅力を消費者に伝える力が企業に求められています。 この研修では、WebやSNSの基本的な知識と運営のポイントを学びます。また、演習を通じて、自社の商品・サービスの魅力を、いかに消費者に届けていくのかについて学びます。			
研修のポイント	・WebやSNS活用の基本を学びます。 ・自社の商品、サービスの魅力を伝えるポイントを学びます。 ・自社のWeb・SNS活用計画を作成します。			
対象者	経営幹部・管理者・新任管理者・その候補者 ・WebやSNS活用を検討されている方 ・自社の商品、サービスの魅力を伝えてファンを増やしたい方 ・HPやSNSをうまく活用できていないと感じている方	定員/最大定員	20 名	－
		研修期間/時間数	1 日	7 時間
科目構成				
日付	時間	科目	内容	講師
2/18 （水）	9:45 ～ 10:00	オリエンテーション		
	10:00 ～ 11:30	Webマーケティングの基本	Webマーケティングの基本や活用方法について学びます。 ・Webマーケティングの基本 ・自社の商品・サービスを伝える方法（SNS、HPなどの役割と効果について） ・Webを活用した成功事例 ・魅力を伝えるWebサイトの構成	中小企業診断士 當山 元基
	11:30 ～ 12:30	SNS活用の基本	SNS活用の基本や注意点について学びます。また、他の受講生にSNSの投稿案を作成してもらい、自社では気づきにくい、自社の商品・サービスの真の魅力を再確認します。 ・SNS活用の基本 ・SNSを活用した成功事例 ・SNS活用のポイントと注意点（Instagram、YouTube、Googleビジネスプロフィール等） ・自社商品、サービスの魅力の再確認	
	13:30 ～ 16:00	自社の商品、サービスの魅力を伝えるコツ	自社の現状を振り返り、自社の商品、サービスの魅力を整理します。 ・自社コンセプトの検討のポイント ・ターゲットの明確化 ・コンセプトに沿った”伝わる”キャッチコピー作成のコツ	
	16:00 ～ 18:00	自社のWeb・SNS活用計画の作成	これまで学んだことを振り返り、自社のWeb・SNS活用計画を検討します。 ・自社にあったWeb・SNSの検討 ・自社のWeb・SNS活用計画の作成	
	18:00 ～ 18:10	修了証書交付		
講師氏名		略歴		
中小企業診断士 當山 元基		沖縄県の金融機関に所属。創業支援から成長戦略、経営改善などさまざまなフェーズにおける事業計画、伴走支援に携わり、融資・財務面のサポートに加え計画策定支援やビジネスマッチング、販売促進等のソリューション営業を展開。その他、組織におけるブランディングプロジェクトメンバーから労働組合本部役員など、精力的に活動。中小企業診断士登録後、公的支援機関である中小企業活性化協議会へ出向し、各種専門家と連携しながら事業再生支援等の事業に携わる。現在は、銀行本部の経営サポート部署にて、地域事業者の経営課題解決に向けた支援業務に従事。企業内診断士として活動している。		

カリキュラムは変更になる場合がございますので、予めご了承ください。