



～「伝える」から「伝わる」へ、 ホームページ活用による売上UPの仕組みづくり～ Webマーケティング講座

研修のねらい

インターネットの普及によって、自社の認知拡大から顧客との関係強化までを効率的に行える環境が整っています。

その中でWebサイトでの「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、Webサイト構築の効果的な運営方法や、営業との連携方法を学び、売上を向上させるための具体的な道筋を検討します。

研修のポイント

- ☑ Webの苦手な方や、まだWebサイトを作成していない方も安心して受講できるように、できるだけカタカナ用語を使わずに説明を進めます。
- ☑ 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、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。

研修期間

2023年
11/30(木)～12/1(金)
(2日間、14時間)

対象者

経営幹部、管理者

- ・ 自社Webサイトの更新があまり進んでいない方
- ・ これからWebサイトを
作成・作り替えようと考えている方
- ・ 自社Webサイトの効果に課題を感じ、
改善を検討している方

定員 **20名**

受講料 **22,000円(税込)**

会場

京都経済センター

京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78番地



月日	時間	科目	内容
11/30 (木)	9:50～10:00	事務連絡	
	10:00～12:00	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
	12:00～13:00	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。 ・ 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
	14:00～15:00		
15:00～18:00	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 ・ 営業と連携するコンテンツの見直し	
12/1 (金)	10:00～13:00	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サイト活用に向けたアクションプラン作成
	14:00～18:00		
	18:00～18:10	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：14時間20分

講師紹介(敬称略)



(株)MEマネジメントサービス
システム事業部長

橋本 大和(はしもと やまと)

イベント企画制作・映像ソフトウェア企画開発・ITコンサルティング企業を経て2009年広告コンサルティング会社を設立。中小企業の販売促進・ブランディング・コンサルティング・セミナー教育などの活動を経て現在(株)MEマネジメントサービス システム事業部長に就任。主に社内教育ツールの開発やセミナー事業の発展に寄与。主なセミナーとして「リピーターが途切れないホームページのデザイン設計と運用」「ブログで伝わるブランディング講座」「3人の専門家による失敗しない企業術」「WEB・DTP活用!販促しゃべり場」「個人の強みを発見するセルフブランディング」などがある。人材支援アドバイザー。

受講対象について

資本金又は従業員数のいずれかが、右記の表に掲げる範囲に該当する日本国内の中小企業の経営者・管理者・従業員、後継者の方ならどなたでも受講できます。

(*)その他の業種には、鉱業、電気・ガス・熱供給・水道業、金融・保険業、不動産業等が含まれます。

区分	資本金	従業員数
製造業、運輸業、建設業、ソフトウェア業、情報処理サービス業、その他の業種(*)	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下



① 中小企業大学校 関西校ホームページの各研修ページよりお申込みください。

<https://www.smrj.go.jp/institute/kansai/>

「関西校」で検索できます

関西校のページ>> 研修一覧・受講申込み>> 中小企業者向け研修 研修一覧【2023年度】各研修をクリック

受講申込みのご案内



② 申込みが完了しますと、「事務連絡先担当者」のメールアドレスに、確認メールが送信されます。

③ 開講のおおむね1か月前に「受講決定通知書」が送付されます。受講料のお振込みのご案内、カリキュラム等が同封されます。

※送付先は事務連絡先担当者様、または代表者様宛です。

④ 所定の期日までに受講料をお振込みください。

⑤ 研修開始時間までに会場にお越しください。

(※2)申込者多数の場合より多くの企業の皆様に受講の機会が提供できるよう、1企業あたりの受講人数を調整させていただくことがあります。予めご了承ください。

アクセス



アクセス

<京都経済センター>

- 京都市営地下鉄丸丸線「四条駅」北改札出てすぐ
- 阪急電車京都線「烏丸駅」26番出口直結
- 京都市営バス「四条丸丸」徒歩すぐ
- 阪急電車「河原町駅」より京都線乗車2分

お問い合わせ

中小企業大学校関西校 御堂筋キャンパス
TEL:06-6530-0029 大阪市中央区安土町2丁目3-13 大阪国際ビルディング27階