

～「売れる仕組み」を実現する Web サイト運営方法とは～ 売上アップのための Web マーケティング講座

関西校

営業・マーケティング

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。その中で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、売上に繋がる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、営業との連携方法を学び、自社Webサイトを活用して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

2026 年
3/2月～3/3火
(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 30名

受講料 22,000円(税込)

会場

中小企業大学校 関西校

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング

月 日	時間	科目	内容
3/2 月	9:30-9:40	事務連絡	
	9:40-11:40	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
	11:40-12:40	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
	13:40-14:40		
	14:40-17:40	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
3/3 火	9:30-12:30	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サイト活用に向けたアクションプラン作成
	13:30-17:30		
	17:30-17:40	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。