

Web活用による「売れる仕組み」の実践法 Webマーケティング講座

仙台校

営業・マーケティング

[中小企業大学校仙台校開催]

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に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

- ☑ 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、自社の認知度向上に繋がるWebサイトの活用手法を学びます
- ☑ 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

2021年
3/3^水 ~ 3/4^木

全2日間（14時間）

対象者

経営者・経営幹部等

- ・ 自社Webサイトと営業活動の連携に関心がある方
- ・ 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)

※宿泊費は含まれません。
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

中小企業大学校 仙台校

宮城県仙台市青葉区落合4-2-5

月日	時間	科目	内容
3/3 水	9:30 ~ 17:30	1. Webマーケティングの基本	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
		2. 自社の現状の振り返り(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ・ ターゲットの明確化、ターゲットのニーズの整理 ・ 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
		3. 魅力的なコンテンツの作り方(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ・ Webサイト構成の基本 ・ 魅力的な伝え方、反応を得るための訴求方法、仕掛け ・ 営業と連携するコンテンツの見直し
3/4 木	9:00 ~ 17:00	4. Webサイト運営と営業活動との連携方法(演習)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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サイト戦略マップの作成 (WEBサイトを活用した売れる仕組みをマップ化) ・ Webサイト活用に向けたアクションプラン作成

※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。

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)

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。

中小企業診断士、1級販売士。