

Web活用による販路拡大の具体策を学ぶ

売上拡大のためのWeb販売戦略

研修のねらい

インターネットの普及によって、全く接点がなかった顧客や企業とのつながりを持つことが可能になり、効率的に販路を拡大する環境が整備されました。こういった中でWebサイトを中心とした「売れる仕組み」を構築して業績を伸ばしている中小企業もかなり増えてきており、この大きなビジネスチャンスを活かすノウハウを身につけることは今後の業績向上を目指す上で欠かせない取り組みとなってきました。

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、売上拡大に繋がるWebサイトを構築して効果的に運営を行うための手順や実践ポイントを具体的に学びます。

研修のポイント

- Webサイトの基礎知識と事例を解説します
- 自社の魅力をWebで伝える方法が身につきます
- 販路を拡大するためのWebサイトの運営方法や販売活動と連携するポイントを学びます

研修期間

2023年 11/1 水～2 木
全2日間（12時間）

対象者

経営者・経営幹部・管理者・
販売部門の管理者・リーダー
クラスの方 等

- 自社の魅力をWebで伝える方法が身につけたい方
- 販路を拡大するためのWebサイトの運営方法や販売活動と連携するポイントを学びたい方

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

フォレスト仙台

宮城県仙台市青葉区柏木1-2-45

月日	時間	科目	内容
11/1 水	9:30-16:30	Webを活用した販売活動の進め方	<ul style="list-style-type: none">企業が構築すべき「売れる仕組み」とは業績を伸ばす販売活動のあり方マーケティングの視点から考えるWeb活用法
		自社のWeb活用における現状と課題の抽出(演習)	<ul style="list-style-type: none">ターゲットとニーズの絞り込み商品・サービスの魅力・強みの明確化インターネットでの自社情報の発信のポイント
		魅力的なWebコンテンツの作り方(演習)	<ul style="list-style-type: none">Webサイトの基本構成メリットや競合先との差別化等の伝え方反応を得るための訴求方法と仕掛け方販売活動とリンクしたコンテンツづくり
11/2 木	9:30-16:30	販路拡大のためのWebサイトの効果的な運営・管理(演習)	<p>販路拡大に向けたWebサイトの効果的な運営方法を学んでいただいた上で、今後の自社のWebサイト活用に向けた行動プランをご検討し、研修の成果として持ち帰ります。</p> <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サイトと販売活動の相乗効果を高める方法Webサイトを活用した売れる仕組みのマッピング自社のWebサイト活用プランの検討

※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。