

カリキュラム

コースコード：23-124

タイトル	デジタルマーケティング実践講座（BtoC）【名古屋】		
サブタイトル	お客様の「欲しい」気持ちを確実につかまえる		
研修のねらい	社会のデジタル化が進展し情報収集・発信の制約がなくなる中、顧客を効果的に獲得していくためには、ウェブやデジタルツールを活用した「売れる仕組み」を理解し、売り上げに結びつけるノウハウを身につけることが重要です。 本研修ではBtoCビジネス向けに、顧客視点に立った販売促進の進め方を、事例を交えて学びます。「売れる仕組み」の具体的な方策を理解し、自社のビジネスモデルや想定顧客を踏まえたうえで、ウェブサイトやデジタルツールの活用計画を策定します。		
研修の特徴	・研修の中で作成する自社のデジタルマーケティング戦略とその計画に対して、講師よりアドバイスを受けられます。 ・策定した事業計画を円滑に実施できるよう、受講後も中小機構の経営相談によるフォローアップを受けることができます。		
対象者	経営幹部、営業管理者 等 ・ウェブやデジタルツールを活用してさらなる集客をしたい方 ・デジタルマーケティングの具体的な手法が知りたい方 ・ネットショップを始めたい、ECサイトをリニューアルしたい方	定員	24 名
		研修期間/時間数	2023年9月5日（火）～6日（水）
			2 日 12 時間
		会場	名古屋国際センター 第1会議室
		受講料	22,000円

科目構成

日付	時間	科目	内容	講師
9/5 (火)	9:50～10:00	開講式・オリエンテーション		株式会社未来会議 代表取締役 細谷 宏 パスカル・クリエーション 蘆田 智生
	10:00～12:00	成功事例で学ぶ デジタルマーケティング	成功事例をもとに、集客、接客、追客の流れで、デジタルマーケティングの概要を把握します。	
	13:00～15:30	マーケティング戦略の立案とブラッシュアップ（演習）	デジタルマーケティングの基礎となるマーケティング理論を学び、各自のマーケティング戦略を立案します。 ・マーケティングとは ・自社のビジネスモデルの確認 ・ペルソナシートの作成	
	15:30～17:00	デジタルマーケティングのテクニックと知識	BtoCビジネスに効果的なSNS活用、インフルエンサーマーケティング、検索エンジン対策、ウェブ広告の運用、eコマース、LINE活用など戦術の知識を深めます。	
9/6 (水)	9:30～12:00	デジタルマーケティング戦略の立案とアクションプランの作成（演習）	前日に取り組んだ演習の内容をもとに、自社のデジタル施策を「カスタマージャーニーマップ」に落とし込みます。グループディスカッションを通じて内容を発展させながらアクションプランを作成し、講師とブラッシュアップしていきます。	
	13:00～14:30			
	14:30～16:30	アクションプランの策定	作成したアクションプランを受講者間で発表し、これまでの学びをまとめます。	
	16:30～16:40	閉講式		

講師氏名	略歴
細谷 宏（ほそや ひろし） 株式会社未来会議 代表取締役	中小企業診断士、ネットワークスペシャリスト、アプリケーションエンジニア。 ベンチャー支援からWebマーケティングまで幅広く多数の相談対応実績。 中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー。
蘆田 智生（あしだ ともき） パスカル・クリエーション	広告代理店を経て、楽天(株)でECコンサルタントとして活躍後、独立。 2010年よりWebマーケティングコンサルタントとして宿泊業、ネットショップ等を多数支援。