

カリキュラム

コースコード：23-130

タイトル	デジタルマーケティング実践講座（BtoB）【名古屋】			
サブタイトル	ウェブサイト経由の問合せをもっと増やす			
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BtoBビジネス向けに、法人顧客特有の購買行動を押さえながら、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、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販路開拓を進めたい方 ・デジタルマーケティングの具体的な手法が知りたい方 ・自社サイトへの集客を増やし、効果的な営業活動をしたい方	定員/最大定員	24 名	
		研修期間/時間数	2023年9月26日(火)～27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
9/26 (火)	9:50～10:00	開講式・オリエンテーション		
	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	株式会社未来会議 代表取締役 細谷 宏
	15:30～17:00	デジタルマーケティングの テクニックと知識	BtoBビジネスに効果的なメールマーケティング、ウェビナー、CRM（マーケティングオートメーション）、SFA、SNSターゲティング広告など戦術の知識を深めます。	パスカル・クリエーション 蘆田 智生
9/27 (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 ともし） 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。		