

コース名	中小企業大学校サテライト・ゼミ with 柏商工会議所 売上UPにつながる！Web活用講座 ～魅力を伝えて営業と連携する自社サイト活用術～				
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、新たな得意先の新規開拓につなげるツールとして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。				
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 				
会場	柏商工会議所401会議室（千葉県柏市東上町7-18）				
研修期間	2024年2月6日(火曜)～2月7日(水曜)〈2日間〉 (詳細)第1回2024年2月6日(火曜),第2回2月7日(水曜)				
受講対象者	経営幹部、管理者、営業責任者 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サイトの改善を検討している方	定員	15名	受講料	22,000 円

月日	時間	科目	内容	講師
2/6 (火)	9時20分～9時30分	オリエンテーション		今井 進太郎 グローバルマーケティング株式会社 代表取締役
	9時30分～17時30分 (昼休 12時～13時)	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活用の事例（Web活用のビフォーアフター等） ・Webマーケティングの基本的な施策	
		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。 ・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	
		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 ・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	
2/7 (水)	9時30分～17時30分 (昼休 12時～13時)	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	
	17時30分～17時40分	修了証書の授与		

※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。

講師氏名	略歴
今井 進太郎 (いまい しんたろう) グローバルマーケティング株式会社 代表取締役	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