

コース名	売上につながるWebマーケティング講座 ～Web活用による「売れる仕組み」の実践法～				
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"> ・インターネットマーケティングの基本を学びます。 ・自社の魅力をWebで伝える方法が身につきます。 ・売りに繋がるWebサイト構築に向けたアクションプランを作成します。 <p>◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「No.42 新規顧客開拓の考え方・進め方」2024年7月30日（火曜）～ 9月6日（金曜）〈3日間〉 ・「No.43 売れる営業計画の作り方」2024年9月25日（水曜）～ 11月7日（木曜）〈4日間〉 ・「No.20 ビジネスに役立つデータの読み解き方」2024年11月19日（火曜）～ 11月20日（水曜）〈2日間〉 				
研修期間	2024年11月28日（木曜）～11月29日（金曜）〈2日間〉				
対象者	経営幹部、管理者 ・Webサイトと営業活動の連携に関心がある方 ・Webサイトの効果に課題を感じている方 ・これからWebサイトを作成・更新を検討されている方	定員	30名	受講料	22,000円

日付	時間	科目	内容	講師
11/28 (木)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		中小企業大学校担当職員
	9時40分～11時40分	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マーケティングの基本的な施策	橋本 大和 株式会社MEMネジメントサービス システム事業部長
	11時40分～14時40分 (昼休12時20分～ 13時20分)	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。 ・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	
	14時40分～17時40分	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 ・営業と連携するコンテンツの見直し	
11/29 (金)	9時20分～17時20分 (昼休12時20分～ 13時20分)	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サイト活用に向けたアクションプラン作成	中小企業大学校担当職員
	17時20分～17時30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
橋本 大和 (はしもと やまと) 株式会社MEMネジメントサービス システム事業部長	イベント企画制作・映像ソフトウェア企画開発・ITコンサルティング企業を経て2009年広告コンサルティング会社を設立。中小企業の販売促進・ブランディング・コンサルティング・セミナー教育などの活動を経て現在 (株) MEMネジメントサービスシステム事業部長に就任。過去に東洋美術学校非常勤講師も勤める。主に社内教育ツールの開発やセミナー事業の発展に寄与。中小企業大学校講師や中小機構人材支援アドバイザーとしても活躍中。