

インターネットマーケティングの活用

人材育成上の課題・目標

- ・従来型の営業活動に限界を感じはじめている
- ・自社の商品・サービスのターゲットが限定されているため販路の拡大を図りたい
- ・リピーターがなかなか増えない
- ・インターネットを活用した調査方法、メリット・デメリットを知りたい
- ・インターネット広告の概要と費用対効果について知りたい



課題解決・目標達成を目指して

- ・インターネットビジネスの流れを理解する
- ・インターネットとマーケティング活動の関連を整理する
- ・デメリットを念頭に入れたインターネット調査の方法を理解する
- ・リレーションシップの考え方を理解する
- ・ホームページやSNSの活用方法と広告のノウハウを知る

コースのねらい

インターネットマーケティングの概要を理解し、インターネット、ソーシャルメディア等を効果的に活用することで、顧客獲得のための施策を検討できる知識を習得する。

カリキュラム (例)

	基本項目	主な内容 (例)
基本要素	■ インターネットマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング活動としての位置づけ ・インターネットビジネスの流れ ・インターネットビジネスのポイント
	■ 顧客とのリレーションシップ	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客データベース ・ユーザ情報の収集、分析、活用 ・FSPデータとRFM分析 ・個人情報保護とセキュリティ
	■ インターネット調査と活用	<ul style="list-style-type: none"> ・効果測定方法の分類 ・アクセス分析 ・クッキーを使用したアプローチ ・インターネット広告
	演習 (例)	<ul style="list-style-type: none"> ・リード・CV (コンバージョン) ・LTV (ライフタイムバリュー) 分析演習 ・効果的なWebサイトに係るグループ討議 ・SNSを活用したデータ分析演習
応用・実践要素 (例)	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットビジネスに関連する法律について ・ビッグデータの活用・情報収集について ・インターネット調査と活用の最新事例紹介 	

日程設定と受講料 (例)

- (1) 1日 (6時間) コース
3,300円 (税込)
- (2) 2日間 (12時間) コース
5,500円 (税込)

- ※ 金額は、1名あたりの受講料です。
- ※ 6～30時間の間で設定可能です。

推奨対象者

中堅層

関連コース

- A バックオフィス ・クラウド活用入門
- B 組織マネジメント ・eビジネスにおけるリーガルリスク
- C 営業・販売 ・顧客分析手法
- C マーケティング
 - ・実務に基づくマーケティング入門
 - ・マーケティング戦略概論
 - ・マーケット情報とマーケティング計画 (調査編)
 - ・マーケット情報とマーケティング計画 (販売編)
- C プロモーション
- ・チャンスをつかむインターネットビジネス

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。