

カリキュラム

機構施設名： 秋田職業能力開発促進センター
 実施機関名： 株式会社日本能率協会コンサルティング

C. マーケティング	販路拡大	インターネットマーケティングの活用
------------	------	-------------------

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。
---------	---

講義内容	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
	1 インターネットマーケティング	(1) インターネットマーケティング概論(座学) ※インターネットの現状と特徴について (2) カスタマージャーニーマップ(CJM)の作成ワークショップ ※特定のサイトをベースに、顧客がインターネットで購買を行う。道筋を可視化し、どこでどんな活動をすべきか検討しやすくする。 (3) CJMから考える施策検討ワークショップ ※整理したCJMから、実施施策の検討を行う。施策内容を整理し、プライオリティ付けを行う。 (4) 施策内容の詳細への落とし込みワークショップ(演習) ※決定した施策の中から、具体論を検討する。SNSの投稿方法や内容、インターネット広告のプランニングを実施想定(実際に運用しているサイトの施策検討でも可)	4.0
	2 顧客とのリレーションシップ	(1) SNSの種類と特徴、ユーザー層の理解(座学) ※各SNSの違いと特徴を理解することで、自社にあったSNSが選定しやすい状況を作る (2) 顧客に反応されやすいSNS投稿とは(座学) ※実際のSNS投稿内容を確認しながら、なぜ反応が得られたかを理解する。 (3) SNSプロフィール/投稿作成ワークショップ(演習) ※履修内容をベースに、顧客メリットを理解しながらプロフィール文、SNSの投稿文を作成する。	1.0
	3 インターネット調査と活用	(1) アクセス解析(座学) ※アクセス解析のデータの見方、その際の打ち手を理解する。 (2) 主要SNSのアクセス分析(座学) ※主要SNSでのデータ確認方法と、データから見える打ち手を理解する。 (3) 分析内容からの打ち手検討ワークショップ(演習) ※特定のサイトをベースに、データから「どのような打ち手が有効か」を考え、打ち手に落とし込む。	1.0
合計時間			6.0