

8. 株式会社セラメッセ 様

所在地 岐阜県多治見市
 従業員数 50名
 事業内容 建築用磁器質タイルの製造・販売



支援の概要

把握した課題と目標・要望

・コロナウイルスの影響から
**ネット販売事業を進めているが、
 販促方法の知識が足りない。**
 ・ネット販売事業を自らで工夫
 できる人材を育成したい。



生産性向上支援訓練

訓練後の成果

・日々の業務実践の中で理解
 が進み、SNS広告の手法を取
 り入れることができた。
 ・ホームページの検索機能も
 強化し、**他社との差別化も
 図っている。**



「**ネット販売事業に対応できるノウハウ**」を習得する！

提案内容

- ・事業主がネット販売事業の基礎的知識付与の必要性を感じていたため、以下のコースを提案した。
- ・コロナ禍以降の最新のネット販売事情を含めて、素人にでも理解しやすいように浅く広く知識を習得できるように、カリキュラムのカスタマイズを行った。

受講した訓練：オーダーコース

コース名：「インターネットマーケティングの活用」
 「マーケティング志向の営業活動の分析と改善」
 実施時期：令和3年8月～10月
 受講者数：延べ22人



利用者の声

事業主の声

Q.利用したきっかけを教えてください。

A. 新型コロナウイルスの影響がある中で、インターネット販売の新社を立ち上げたところですが、サイトを作っただけでアクセスが少なく、会社にネット販売事業の基礎的な知識も無いため、試行錯誤しているところでした。そのような時に東濃信用金庫からの紹介でポリテクセンター岐阜から生産性訓練の案内があり、講師に来ていただき自社の会議室で開催することができ、かつ、費用も安価であることを理由に受講を決めました。

Q.感想を教えてください。

A. 事前の打ち合わせの中で、我々の業界と我が社の現状と要望を聞いていただき、要望に応じてカリキュラムをカスタマイズしてもらえ、とても手厚い支援内容でした。我々の業界に詳しくない中で、いろいろな会社の参考事例や取組を教えてください、講師の姿勢にとっても感銘を受けました。
 私共は中小企業であることから、社員一人ひとりの気づきが大変重要であり、スキルを上げていくことがとても重要です。社員には仕事をする上で、ベストを考えながらやってほしいし、それを習慣づけしてほしいと思っています。今回初めて訓練に取り組みましたが、とても良いきっかけになりましたので、訓練を継続して実施していきたいと思っています。

受講者の声

Q.感想を教えてください。

A. これまでネット販売事業の業務に従事しながらも、SNSに疎いままに仕事をやってきたので、基礎的なところから教えていただきとても参考になりました。グループディスカッションをしながらペルソナやカスタマージャーニーを作成することにより、今まで仕事をやっているだけでは分からない問題点が具現化できたことがよかったです。
 訓練を受講しただけではわからないこともありましたが、日々の仕事の中で実践することにより理解が進み、SNSの広告の手法も取り入れることができています。現在はホームページの検索機能も強化し、他社との差別化を図っているところです。自分がやりたいと思っていたことが、講師の話の聞くことによって間違いではないと気づくことができたので、会社の新しい取組としてこれを発展させていけたらと思っています。



代表取締役 水野様



訓練風景