

カリキュラム

機構施設名：北海道職業能力開発促進センター
実施機関名：株式会社タナカサトル技術支援

C. マーケティング

顧客拡大

046 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、演習」	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基礎 インターネットマーケティングとは？（定義、メリット・デメリット、従来のマーケティングとの違い）。インターネットマーケティングの種類：SEO、Web広告、コンテンツマーケティング、ソーシャルメディアマーケティング	1.0
			(2) Webサイト分析と改善 Webサイトの役割と重要性。アクセス解析の基礎、主要な指標（PV、UU、セッション、直帰率、コンバージョン率など） Webサイト改善の手法、効果測定と改善サイクル（PDCAサイクル）	0.5
	2	顧客とのリレーションシップ	(1) 顧客理解 顧客セグメンテーション（年齢、性別、地域、興味関心など） ペルソナ設定（具体的な顧客像の作成）、カスタマージャーニーマップ（顧客の行動を可視化、顧客満足度向上（CS）の重要性	0.5
			(2) 顧客との接点（CRM）とソーシャルメディア活用 CRM（顧客関係管理）とは？ 顧客とのコミュニケーション、リピーター獲得のための施策、各プラットフォームの特徴、エンゲージメントを高めるコンテンツ作成	1.0
	3	インターネット調査と活用	(1) インターネット調査の種類と手法 アクセスログ分析（Google Analyticsなど） ソーシャルメディア分析 競合調査、市場調査	0.5
			(2) データ分析と活用 データ分析の基礎（Google Analyticsなど） 顧客ニーズの把握 マーケティング施策への活用	0.5
			(3) アクションプランの作成【演習あり】 まとめと具体的なアクションプランの作成	2.0

合計時間 6.0

うち演習時間 2.0

カリキュラム作成のポイント(重要)

インターネットマーケティング全体像の把握をして、データ活用をすることでマーケティング施策に活かせるよう実践的なスキルを習得できるようにする。
実践的に活用できるマーケティングスキルを身につけてもらえるよう実際の数字を見ながらお伝えする。

訓練に使用する機器等

●機器・ソフトウェア(受講者用)

・特になし

●使用するテキスト

・自作テキスト

●機器・ソフトウェア(講師用・その他)

・PC(講師用)、OS: Windows10、アプリ: Microsoft Office 365
PowerPoint

・プロジェクタ/スクリーン、ホワイトボード、マーカー

●利用事業主に用意を求める機器等

・プロジェクタ/スクリーン、ホワイトボード、マーカー