

生産性向上支援訓練カリキュラム

<b>C. マーケティング</b>	<b>最新のインターネットマーケティングを知ろう！</b>
<b>顧客拡大</b>	<b>インターネットマーケティングの活用</b>

<b>コースのねらい</b>	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。
----------------	---

<b>対象</b>	(初任・中堅層向け) ・顧客の行動分析で売り上げを伸ばしたい方 ・自社サイトのWeb分析方法を学びたい方
-----------	--

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) 「良いWebページ」にするために ①言葉の定義 ②Webページが果たす役割 ③クリエイティブディレクターに求められるもの ④Webページ制作の5つの基本ステップ	1.0
	2 顧客とのリレーションシップ	(1) 大前提 ①会社自体の強みを顧客視点で捉える ②商品・サービスの強みを顧客視点でとらえる～「フィーチャー」と「ベネフィット」の違い  (2) ゴール設定と顧客行動フローの設計 ①顧客の消費行動を理解する ②ペルソナマーケティング ③ストーリーで考える ～顧客思考マップ ④伝えたい情報の洗い出し	3.0
	3 インターネット調査と活用	(1) SEOライティングのポイント ①キーワード選定 ②共起語 ③サーチエンジン視点のSEOライティング  (2) Webマーケティングの戦略と数値の意味・見方 ①施策のポジショニング ②Web施策の効果測定 ③KGIとKPI ④Webサイト別KGI, KPI設定事例  (3) Web分析(効果測定)とPDCA ①媒体効果 ②訪問状況 ③サイト体験 ④コンバージョン分析 ⑤PDCAサイクル ⑥PDCAサイクルを意識した運用体制	2.0
	<b>演習</b>	<p>【グループワーク+共有】お客さまから頂いたお褒めのことばにはどんなものがありましたか。また、その言葉から、お客さまが満足されるサービスのポイントとはどんなものですか。</p> <p>【グループワーク+共有】お客さまから頂いたクレームにはどんなものがありましたか。また、そのクレームから、お客さまが満足されるために必要だったことはどんなものでしたか。</p> <p>【グループワーク+共有】自分が普段気をつけて観察している、「お客さまのサイン」を共有しましょう。(「こういうパターンは、〇〇なことが多い」など、どのようなことでもかまいません。)</p> <p>【ロールプレイング】「訊く」スキルを実践演習</p> <p>①「今、相手の気になっているニュースとその理由」について、訊きましょう。</p> <p>②取引先に訪問すると、担当者の口調や声が小さく、普段と違う様子です。「何が原因なのか」を訊きましょう。</p> <p>【個人ワーク】職場を思い浮かべ「あの身だしなみは適切ではない」と感じた事例を挙げてください。</p> <p>【個人ワーク】グループメンバーの失敗事例、不十分だった事例を共有しましょう。</p> <p>【個人ワーク】3カ月後に達成すべき「目標」を1つ設定～ここまでの検討結果をもとに、「3カ月後に達成すべき目標」を1つ決めてください。</p> <p>【個人ワーク】今日から開始する「アクションプラン」作成</p>	基本項目に含む
		合計時間	6.0

<b>カリキュラム作成のポイント</b>
チラシやWeb画面を制作するために必要なデザインの基礎知識と、ディレクションスキルを身に付けていただく研修です。お客さまの心に訴求し、狙った行動を起こすための一連のプロセスとポイントをお伝えします。また、SEOやWebマーケティングの観点から改善提案ができるようになることを目指します。

<b>備考</b>