

生産性向上支援訓練カリキュラム

C. マーケティング	Webマーケットを理解することで売上アップに結び付けるノウハウを習得しよう！
顧客拡大	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。
----------------	---

対象	(初任・中堅層向け) ・顧客の行動分析で売上げを伸ばしたい方 ・Webサイトの分析をしたい方
-----------	--

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) 「Webページ」とは 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) 顧客視点で考える 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 【ワーク】「自社商品」を改めて顧客視点で考える (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 【ワーク】顧客志向マップの作成 ④伝えたい情報の洗い出し 【ワーク】作成した「顧客思考マップ」をふまえ、WEBページで特に伝えたい情報を改めて洗い出す	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 【ワーク】KGIを実現するために客単価をいくらにすればよいか考える 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
合計時間			6.0	

カリキュラム作成のポイント
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。

備考