

「チャンスをつかむインターネットビジネス」

開催日時：令和7年12月5日（金）9:30～16:30（申込締切日：令和7年11月14日（金））
 訓練会場：ポリテクセンター宮崎

1 | カリキュラム内容

推奨対象者：中堅層

ねらい：インターネットを活用した広告及びeコマースの現状を理解することで、インターネットを活用したビジネスチャンスの拡大を検討できる知識を習得する。

基本項目	主な内容
1 インターネットビジネス概論	(1) インターネットビジネスの基本 ○普段意識していない「インターネットビジネスとは何か」種類を掘り起こし、「オンラインとオフラインのビジネスの違い」を今一度考えます。 ○インターネットビジネスのメリットデメリット、オフラインビジネスのメリットデメリットをグループ演習として付箋に書き出して模造紙の所定の位置に貼りつけます。グループ演習① ○その後ほとんどの要素が逆相関にある事実を学んでいただき、これを踏まえて中小企業でインターネットビジネスを行うメリット、戦えるというマインドセット、不参入のデメリットを明確にしていきます。 (2) Webマーケティングの基礎 ○一般的に認知されている「ホームページ」「WEBコンテンツ」「SNS」について触れ、この後に続く広告やECにどうかわってくるのかイメージします。ここではスマホに入れているアプリを個別に発表してもらいます。※一部でも可。アプリ名でなくても可。個人演習①
2 インターネット広告	(1) インターネット広告の基本 ○インターネット広告とは何か、実施するメリットの基礎学習インターネット広告の種類と特性を講義し、先の個人演習①で触れているSNS広告などを例にそれぞれに自身も触れていることを再認識します。 (2) 戦略とターゲティング、実践 ○広告の基本用語の学習の後、各広告の特性を踏まえてターゲティングの基礎を学びます。 ○全体から1人を選出し（講師でも可）、その人にアプローチするにはどのような広告が適切と考えるか実際に検討体験をします。グループ演習②
3 電子商取引（eコマース）	(1) ECビジネスの基礎 ○基礎知識としてECビジネスの市場規模とトレンドなど全体像を説明し、参入のメリットデメリットをおさらいします。 (2) ECサイトの構築と運営 ○ECサイトの構築と運営について要素や方法を学び、参入した場合を具体的にイメージします。グループ演習③：自社商品のプレゼンをしてもらいます。②対面で話すことができる内容をどうWEBに落とし込むかを検討します。個人演習③：いつでもどこでもネットショッピングをしてもらいます。 (3) マーケティングと効果検証 ○ECサイトの売上の公式を学び、売上を上げるためのアプローチの考え方を学びます。グループ演習④：実際の楽天市場で運営している店舗の実例を配布、そこから何が読みとれるか、どのような施策が考えられるか討論します。 (4) 終わりに ○資料の今後の使い方、簡単な知識の広げ方について説明し、個人演習③として実際にやってみます。

※受講者の当日のご様子を見て、主な内容を変更・追加する場合がございます。

2 | 講師紹介



迎 淳志 / パナソニックエレクトリックワークス創研株式会社

今までの簡易的な経歴：株式会社ブランジスタでデザイナー、コーダー、データクリエーターとして勤務し、リクルートと人材育成に従事。個人事業主として開業し、中小企業のECサイト運営サポートを行う。EC分野で多数の企業をサポートし、ショッピングサイトの出店、構築、運用、ECコンサルを提供。現在も継続中。

カリキュラム作成のポイント・ひとこと

インターネットビジネス不参入の最大のデメリットは顧客やマーケティングのデータ蓄積ができないことという観点からも、これからのAIの発展に伴い加速度的に周囲から遅れていくことをリスクと捉える。
 何から手をつけていけばいいか、何が必要なのか、優先順位は？というよくある躰きを、どう回避、または乗り越えていけるか調査、検討する方法を学べるよう、EC参入から逆算してインターネット広告やインターネットビジネス概論を組み立て、身近な体験からイメージできるよう工夫した。