

カリキュラム

機構施設名： 奈良職業能力開発促進センター
 実施機関名： 株式会社日乃目

C.マーケティング	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。
---------	-------------------------------------------------------------------------------

講義内容	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1 ■ インターネットマーケティング	インターネットマーケティングの重要性 まず本コースの目的を共有し、インターネットマーケティングとは何か、インターネットマーケティングの歴史や変遷、オフラインマーケティングとの違い、どうして企業活動で重要とされているのかを説明して、参加者の方々にその重要性を認識していただきます。	0.5
		インターネットマーケティングの基本手法 Web広告の種類と特徴(リスティング広告、ディスプレイ広告など)、SNS等でのコンテンツマーケティングの基本、メールマーケティングの活用例、フォーム営業、足跡追跡ツール、自社サイトおよびオウンドメディア活用、SEO、MEOなどの説明と、目標達成のためにどのようにそれぞれは連関しているかを確認する。	0.5
		インターネットマーケティングの成功事例 参加者が多様な業種から集まるセミナーであることを考慮し、「業種別」かつ「適用しやすい手法」に基づいた事例を紹介し、それぞれの事例で「なぜ成功したか」を明確にし、応用のヒントを提供するようにします。	0.5
		(ワーク) 主要なインターネットマーケティング手法の比較と選択 主要なインターネットマーケティング手法の特徴、強み、コスト感を説明した後、架空の事業を提示し、どの手法を活用すべきか各自で検討し、その後参加者同士で意見交換や講師と答え合わせをします。ワークによって知識の定着を図ります。	0.5
	2 ■ 顧客とのリレーションシップ	顧客とのリレーションシップの重要性 「短期的な売上拡大」ではなく、「長期的なビジネスの成長と安定」の基盤を築くために顧客とのリレーションシップは不可欠です。特にインターネットマーケティングでは、リレーションシップを通じて収集できるデータやフィードバックを活用し、個々の顧客に適したサービスを提供することが競争力の源泉になります。ここでは、その認識を参加者に理解していただきます。	0.5
		顧客とのリレーションシップの成功事例 コミュニケーションツールによるリピート顧客育成、メールマーケティングによる見込み顧客育成、Instagramで顧客とエンゲージメントを強化などの事例を説明して、自社に貢献できる手法を探っていただく。	0.5
		CRM(顧客関係管理)ツールの説明 顧客とのリレーションシップを図る上で、顧客情報の整理は欠かせません。小規模、中小でも導入できる顧客管理ツールや、「リード(見込み顧客)の獲得」、「リテンション(顧客維持)施策」などCRMが活用できる場面について説明します。	0.5
	3 ■ インターネット調査と活用	(ワーク) 顧客からのフィードバック収集企画 フィードバック収集は顧客満足度向上やサービス改善に繋がる企業活動の重要な施策です。参加者それぞれの企業のフィードバック収集の方法(アンケート、SNSコメント、レビューサイト)を検討して、そこから自社のサービスや商品改善につなげる方法を学びます。	0.5
		インターネット調査に使えるツール紹介 顧客のニーズ調査、キーワード分析、Webサイト分析、SNS分析、広告分析、アマゾンセラセンターなどインターネットマーケティングで調査を行う際に使えるツールをカテゴリ別に整理して紹介。それぞれ目的や調査対象に応じて選択すると効果的であることを理解していただく。	0.5
	生成AIのマーケティング活用 生成AIの活用は、中小企業のマーケティングにおいて、効率化、コスト削減、顧客対応の質向上を実現します。ブログ記事やSNS投稿の作成、画像生成、カスタマーリサーチレポートの生成、新しいマーケティング施策の考案など、chatgpt等の生成AIでできることを講師が実演して受講者が自社で活用できるように指導します。	0.5	
	(ワーク) 自社の新規施策のアイデア企画 「自社の新規顧客獲得を目的としたマーケティング施策のアイデアを考える」をテーマに各個人が企画してみる。ターゲット層、施策の内容、メリット、必要なリソースなどを整理して後に、参加者同士で意見交換を行い新たな気づきを得ていただく。	1	
	合計時間	6H	

カリキュラム作成のポイント
 今回のカリキュラムは、多様な業種の参加者に対応し、実践的なスキルと知識を提供する構成にしました。基礎的な理論、成功事例の紹介、具体的なツールの活用法を学んでいただいた後、ワークを通じて知識の定着を図ります。生成AI活用などすぐに自社の作業効率化やマーケティングのアイデア出しに使える内容も含んでいます。講師は中小企業診断士と並行して、人材サービス事業やECでの食品販売業、美容サロンを経営しており、日々これらのマーケティングを実践しているため、教科書的な説明に留まらない、本当の失敗体験、成功体験をコースの中でお伝えできます。