

カリキュラム

機構施設名： 沖縄職業能力開発促進センター
 実施機関名： 合同会社ヤオヨロズテック

C.プロモーション	チャンスをつかむインターネットビジネス
販売促進	

コースのねらい	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拡大を検討できる知識を習得する。
----------------	---

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1	インターネットビジネス概論 (1) 現状と今後の展開 ・SNSや動画サイトの登場により、インターネットビジネスの在り方が変わってきている。インターネットにおいても単なるモノ売りのショッピングから顧客に価値ある体験(コト)を提供する流れへと変わっている変遷を解説し、その特徴を理解し、今後の展開を考察する。 【演習】インターネットの普及と生活への影響洗い出し演習 (2) 顧客満足度向上 ・ビジネスとして顧客満足度をうまく向上できれば、お客様はそのサービスをリピートし、口コミを書き、他の人にお勧めしてくれるサイクルを理解し、満足度の把握方法、ツールを解説。 【演習】顧客満足度の上げ方と効果演習 (3) 新店舗の創造 ・インターネットビジネスでは直接、商品に触れることができないが、様々な見せ方のテクニックや口コミや情報拡散により、アクセス数を増やすための構成などインターネットを活用することにおいて押さえておかないといけないポイントを解説する。 【演習】店舗販売との違いとインターネット販売コンセプト演習	2.0
	2	インターネット広告 (1) インターネット広告とは ・広告にも様々な中でインターネット広告は手法が多く、求める効果に合わせて広告を使い分けすることができることを理解し、他広告に比べても効果測定に優れ、改善がしやすい特長がある。 【演習】インターネット広告のイメージ演習 (2) 特徴と利点 ・インターネット広告の特徴となる、効果測定に表示回数を示すインプレッションやクリックされた割合を示すクリック率、情報発信を通して最終成果がどの程度達成できたかを示すコンバージョン率があることを解説し、各数値における意味合いを理解することで利点を体感する。 【演習】インターネット広告のメリット演習 (3) インターネット広告の基礎知識 ・基礎知識として、クッキーとは利用者が見ているWebサイトからスマートフォンやPCの中に保存されている情報のことであり、前節で習得した分析手法に照らし合わせながら、その有用性とアプローチするための活用方法を考察する。 (4) 広告効果を高めるデータ活用法 ・インターネット広告で重要な要素の一つとなるのがデータ活用法であるアクセス分析であることを解説し、どのように数字を収集し、分析する切り口ごとに何を意味してどのような傾向があるのか演習を通してシミュレーションをできるようになる。 【演習】インターネット販売の対象データ想定演習	2.0
	3	電子商取引(eコマース) (1) eコマースの概要 ・インターネットショッピング「eコマース」が当たり前前の時代であることを理解し、その利便性や概要、特徴と市場規模を解説する。 (2) eコマースのメリット ・実店舗や訪問営業など物理的には難しい幅を広げることがオンライン上では可能というメリットを解説し、具体的な3つのポイントについて考察する。 【演習】eコマースの売り手・買い手メリット演習 (3) 電子決済方法の種類 ・eコマースでは必須となる電子決済方法の主な5種類について説明し、その利用方法および特徴について考察する。実際に導入の流れおよび方法、メリット・デメリットについて解説する。 【演習】電子決済の種類とメリット演習 (4) eコマースモデル ・eコマースが世に出て20年近くが経過し、様々なモデルが生まれており、そのモデルごとのメリット・デメリットを具体的な事例を通して考察する。 【演習】eコマースシミュレーション演習	2.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント
・第4次産業革命やITツールの進化などの背景を理解させ、利用者視点で身近になったインターネットビジネス、eコマースを、事業の観点で情報の発信、ビジネス構築・分析のポイントを絞ってイメージしやすいよう視覚的に解説する。一方的な知識ではなく、双方向や演習を通じて、現場で実践活用できるようになるための演習を挟みます。 ・新技術や事例など演習を挟みながら理解状況を把握して進め、解説については専門用語は多用せず、分かりやすい例えを使い理解を促し、受講者自身が抱えている課題と新技術活用事例が紐づくように演習を実施し、最終的に現場で活用できるアウトプットを目指します。 ・業務を便利にするITツール(ChatGPT、RPAツールなど)をその場で仕様や使い方を見てもらったり、リスクリングに使えるサービスなど低コストで使えるものを参考までに紹介します。 ・説明も口頭だけではなく、イメージしやすいように動画での解説も取り入れ、グループワークで取り組めるコーヒーブレイク的な論理的思考トレーニングの演習等も間に挟んで受講者を飽きさせない工夫をします。