

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： 株式会社インソース 九州支社

(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。
---------	---

	「基本項目」	「主な内容」	訓練時間 (H)
講義内容	1 ■ インタネットマーケティング	1. はじめに 【ワーク】これまでに制作した、もしくは見たことのあるWEBページの中で、良いデザイン／悪いデザインと感じたものを思い出し、なぜそう感じたのかについて意見交換しましょう。 2. 「良いWEBページ」にするために ～クリエイティブディレクションとは (1)言葉の定義 (2)WEB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 (4)WEB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	3. 大前提 ～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捉える ～「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 4. 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】「顧客思考マップ」の作成 (4)顧客を増やす仕組み ～メール+WEBの連動営業	3.0
	3 ■ インターネット調査と活用	5. 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しましょう。掲載する順、目立たせる優先順位も考慮してください。 6. 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 7. WEBマーケティング戦略と数値の意味・見方 (1)施策のポジショニング (2)WEB施策の効果測定 (3)KGIとKPI (4)WEBサイト別KGI、KPI設定事例 8. 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 (5)PDCAサイクル (6)PDCAサイクルを意識した運用体制 9. まとめ 【ワーク】本日の研修で学んだことを踏まえて、明日から実践できることをあげてみましょう。	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。