

カリキュラム

機構施設名： 山口職業能力開発促進センター
実施機関名： 株式会社日本能率協会コンサルティング

(C)マーケティング	インターネットマーケティングの活用
顧客拡大	

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)
	1 インターネットマーケティング	(1) インターネットを取り巻く環境 ・総務省情報通信白書をベースに、インターネットがどれぐらい使われているかを確認します。 (2) インターネットの新しいトレンド ・ChatGPT、Web3、NFT、メタバース、フェイクニュース等、耳にすることが多かった最新キーワードについて確認します。 (3) インターネットマーケティングの特性 ・インターネットの強み・弱みを把握し、どんなシーンでインターネット利用が有効かを確認します。	1.5
	2 顧客とのリレーションシップ	(1) 継続的なコミュニケーション方法とは ・取れる手段はメールとSNS。どちらを頑張るべきかを考えます。 (2) SNSの現状と最近の潮流 ・SNSの分類、利用率、近年の潮流について理解します。 (3) SNSのビジネス利用 ・ビジネスで利用する上で重要となるゴールについて考えます。 (4) 反応を得る投稿＆プロフィール【演習あり】 ・フォロワーを増やすために必要な反応を得られる投稿と、プロフィールについて考えます。 (5) カスタマージャーニー作り - 顧客の動きを想像する ・ターゲットユーザーが、当該ECサイトを見つけ購入するまでの動きをワークショップで作り、その動きの中でどのような施策を実施できるかを考えます。	3.5
	3 インターネット調査と活用	(1) インターネットはデータが取れるのが特徴 ・インターネットはあらゆるところにログが残し、結果的に調査が可能となっていると理解します。 (2) 自社取得データと他社取得データについて ・調査データは自社取得と他社取得があります。本コースでは他社取得データの例について理解します。 (3) アクセス解析データを見てみよう【演習あり】 ・アクセス解析データを見ながら、サイトがどのような状態が望ましいかをミニクイズを通じて理解します。 (4) SNSのデータを見てみよう ・アクセス解析データを見ながら、サイトがどのような状態が望ましいかをミニクイズを通じて理解します。	1.0
合計時間			6.0

カリキュラム作成のポイント
明日から使える知識習得と同時に、インターネットビジネスの基礎となる考え方をインプットすることで、長く使えるインターネットの思考を身につけてもらうことを目指す講座です。知識習得のため、前半の座学と、後半のワークショップの2部構成で実施します。 ワークショップ「カスタマージャーニーづくり」は、前半戦で学んだ知識の定着を狙うと共に、その場にいる参加者の事例をお題にすることで、実務に沿った解決策を導き出す実践型の研修となります。 同種の研修は過去10回以上実施し、事後アンケートで「役に立った」が100%を記録している、参加者からの評価の高いカリキュラムとなります。

講師から一言（リーフレット掲載用 50～70字程度）
前半は主に座学でインターネットの特性等を学び、後半はワークショップで実際のケースでの利用方法を身につけ、アウトプットを意識し学びが深くなる講座となっています。