

カリキュラム

(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。
---------	---

	「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 (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、耳にすることが多くな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り、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に別れ、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、インターネットの基礎となる考え方をインプット(座学)と同時にアウトプット(演習)することで、長く使えるインターネット的思考を身につけてもらうことを目指す講座です。 このカリキュラムでは前半に「施策に落とし込むための前提知識」をインプットし、後半にワークショップ(演習)の順で進めることで、受け身にならず主体的に参加し、少しでも多くの知識の定着を狙っています。そのため前提知識(1-(1)から1-(3)、2-(1)から2-(4)、3-(1)から3-(4)まで)を終えた後に、ワークショップ(2-(5))へと進みます。 この講座のワークショップへの評価は高く、毎回アウトプットの模造紙の持ち帰りや、写真撮影が発生します。過去10回以上の開催でアンケート評価では毎回大変役に立った・役に立ったの解答率が100%となっています。

講師から一言
座学で学ぶ → ワークショップで実践、とすることで、「業務に役立てそうです！」と沢山の反響がある講座です。初心者の方から中級者の方まで、ぜひご参加ください！