

## カリキュラム

(C)プロモーション	<b>チャンスを活かすインターネットビジネス</b>
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の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 ・インターネットビジネスの種類や概要 ・インターネットを活用したビジネスの成功事例 ・インターネットビジネスの現状と今後の方向性 (2)ホームページの活用 ・マーケティング視点でのホームページの見せ方 ・ホームページへの集客方法あれこれ ・検索エンジンの仕組みとSEO対策の概要 ・SEO対策の具体例【演習】 (3)SNSの活用方法 ・SNS発信の目的やセオリー、メリットデメリットを整理 ・LINE、Twitter、Facebook、Instagramのそれぞれの傾向や利用度 ・各SNSの特徴 ・各SNSの効果的な使い方やキャンペーンの打ち方事例 ・ビジネスに繋がるSNSの使い方 (4)炎上を起こさないために ・本当にあった怖い炎上話 10の実例から ・炎上を起こさないための趣意や運用方法	2.50
	2 ■ インターネット広告	(1)インターネット広告の基礎知識 ・インターネット広告の種類についてプレスト ・インターネット広告の特徴やメリットデメリット ・インターネット広告のKPI管理とROAS (2)各種広告メニューの特徴と利点 各種広告メニューについて、効果的な使い方 ・リスティング広告 ・ディスプレイ広告 ・SNS広告 ・ネイティブ広告(インフィード、この記事を読んだ方は…等) ・アフィリエイト広告 ・記事広告など (3)SNS広告の活用 ・「Facebook、Instagram広告」について ・ターゲティングの方法 ・詳細に設定できる内容 ・管理画面の簡単な使い方紹介 ・「X(旧Twitter)広告」について ・広告表示の種類 ・ターゲティングの方法	1.50
	3 ■ 電子商取引(eコマース)	(1)eコマースの概要 ・市場概要やメインプレーヤー ・eコマースのメリットとデメリット ・eコマースのプラットフォームの種類 ・中小企業のeコマース活用 ・eコマース運営に際して行う実務とは ・イケてるeコマースサイトの事例紹介 (2)eコマースでの基盤業務 ・電子決済方法の選定(カード、振込、QR決済、代引き、キャリア決済等) ・注目されるeコマースの新サービス「ソーシャルギフト」とは ・商品情報やスペックの管理 ・在庫管理と受注予測・発注 (3)eコマース戦略の立案 売上公式「売上＝集客×CVR(購入率)×客単価」 ・集客の増やし方:ターゲット設定、告知方法、流入元施策 ・CVRの上げ方:サイト内ユーザビリティ、ボトルネック分析 通販サイトでの商品訴求力改善方法 ・客単価の増やし方:キャンペーン、送料無料バー 等	1.00
	4 ■ 演習	(1)SNSを使った情報発信の演習 ・LINE公式アカウント運用担当者になった想定で、配信内容を検討 ・プロフィールの策定 ・友だち追加時のメッセージ配信内容 ・リッチメニューの設定 ・一斉配信メッセージの内容案 →15分説明、30分個人ワーク、30分はグループ内発表	1.00
合計時間			6.00

カリキュラム作成のポイント
インターネットビジネスの総合版講座として、広い内容を網羅しています。生活に溶け込んでいる一方で、集客方法や広告配信など、専門の担当者は普段どんなことをやっているのか、裏側の仕組みは案外分かっていなかったりするもの。当講座では、受講者の興味が深い、ホームページ、SNS、ネット広告、eコマースといった各メディアをバランスよく組み込み、それぞれの主だった動向をしっかりとインプットできる構成としています。座学の中ではできるだけ具体的な事例を取り入れ、強い印象に残るよう工夫をしています。炎上事例の中では動画でのコンテンツ紹介なども予定しています。 最後に実際に担当する可能性の高いSNSでの情報発信について、自分だったらどんなコンテンツでお客様に発信するのかを自分ごととして考え、そして全体に発表することで新たな気づきを得られる内容としています。

受講生に用意を求める機器
ノートPC(推奨)【スマートフォン・タブレット端末可】

講師から一言
本コースでは、インターネットをビジネスで効果的に活用するためのポイントを、具体的な取り組み事例を豊富に交え、「今すぐできること」を中心に実践的に学習します。