

中小企業大学校広島校 サテライト・ゼミin下関

## 売上向上につながるWeb活用講座

(山口県下関市開催)

※下関市内の中小企業者には、下関市が本研修の受講料を補助する「下関市中小企業大学校研修生派遣事業補助金制度」があります。詳しくは、受講申込前に下関市産業振興課（TEL：083-232-7214）へお尋ねください。

## 研修のねらい

インターネットの普及によって情報収集・発信の制約がなくなり、自社の認知拡大から顧客との関係強化までの取り組みを効率的に行える環境が整っています。その中でWebサイトを中心とした「売れる仕組み」を理解し、売上に結びつけるための知識とノウハウを身につけることが重要です。

この研修では、Webサイトを活用した「売れる仕組み」の全体像を理解し、自社の現状を振り返りながら、売上に繋がるWebサイト構築のポイントを学びます。また、Webサイトの効果的な運営方法や営業との連携方法を学び、自社のWebサイトを活用して売上を向上させるための具体的な道筋を考えます。

## 研修のポイント

- ☑ 自社の認知度向上につながるWebサイトの活用方法を習得します。
- ☑ 自社の魅力を整理し、効果的な伝え方を学びます。
- ☑ Webサイトの運営方法や営業活動との連携方法を学びます。

## 研修期間

2022年 11/10(木)～11/11(金)

(2日間、13時間)

## 対象者

経営幹部、管理者、リーダー等

定員 15名

受講料 22,000円(税込)

## 会場

下関商工会館3階 第2研修室

山口県下関市南部町21-19

※新型コロナウイルス感染拡大防止策等により集合して研修が行えなくなった場合、ZOOMを使用して実施する予定です。



## 受講者の声

- ・マーケティングの考え方の基本から具体的なアクション方法まで学べて、とても良かったです。ワークも多くて自分事にしやすい内容でした。
- ・手軽に試せるものの紹介をしてくださったので、実践までできそうだなと思いました。

月日	時間	科目	内容
11/10 木	9:20～9:30	開講式・オリエンテーション	
	9:30～11:20	Webマーケティングの基本	インターネットを活用した売れる仕組みの全体像を理解した上で、Webサイトの役割や活用方法を学びます。 ・売れる仕組みの全体像 ・Webを活用して行われるマーケティング ・Webマーケティングの基本的な施策
	11:20～14:40 (昼休憩1時間)	自社の現状の振り返り(演習)	演習を通じて自社の強みを振り返り、自社Webサイトのコンテンツを充実させるためのヒントを得ます。 ・ターゲットの明確化、ターゲットのニーズの整理 ・自社の魅力の整理 ・インターネットでの自社情報の発信のポイント
	14:40～17:30	魅力的なコンテンツの作り方(演習)	魅力的なWebサイト作成のポイントを事例を交えて学び、自社のWebサイト改善に繋がる演習に取り組みます。 ・Webサイト構成の基本 ・魅力的な伝え方、反応を得るための訴求方法、仕掛け ・営業と連携するコンテンツの見直し
11/11 金	9:30～16:30 (昼休憩1時間)	Webサイト運営と営業活動との連携方法(演習)	Webサイトの効果を持続させるための運営方法や、営業活動との連携の仕方を学びます。最後にこれまでの学びをまとめ、自社Webサイトの活用に向けたアクションプランを作成します。 ・Webサイト運営のPDCAサイクル ・アクセス解析とWebサイトの更新 ・Webサイト運営と営業の連携方法 ・Webサイト戦略マップの作成(Webサイトを活用した売れる仕組みをマップ化) ・Webサイト活用に向けたアクションプラン作成
	16:30～16:40	終講式	修了証書の交付

※カリキュラムは変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

※山口県長門市で2022年11月17日から行う「売上向上につながるWeb活用講座」及び中小企業大学校広島校で2023年2月13日から行う「Webマーケティング講座」と同じ内容です。

## 講師紹介(敬称略)

グローバルマーケティング株式会社 代表取締役  
今井 進太郎 (いまい しんたろう)

慶應義塾大学経済学部を卒業後、マーケティング・コンサルティング会社の勤務を経て、販売・営業支援会社グローバルマーケティング(株)を設立。マーケティングやネットビジネスの企画・プロデュースを専門分野とし、豊富で実践的なノウハウで「売れる仕組み」を構築し、売上増大に導くことを得意としている。現在、中小企業の経営サポートを行うほか、セミナー・研修の講師としても活躍している。(公財)にいがた産業創造機構の外部専門家、新潟県商工会連合会エキスパートバンク等、公的機関の専門家を兼務する。中小企業診断士、1級販売士。

●「サテライト・ゼミ」お申込み方法

下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にて右記あてにお送りください。ホームページ (https://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/) からもお申込みできます。 ※お申し込みは先着順とさせていただきます。

〈申込先・問い合わせ先〉  
 中小企業大学校 広島校  
 〒733-0834  
 広島県広島市西区草津新町1-21-5  
 TEL: 082-278-4955  
 FAX: 082-278-7201

●受講決定と受講料の納入

開講日の約1カ月前から当校より貴社の事務連絡担当者様あてに「受講受入決定通知書」「受講料振込用紙」などを送付いたします。  
 受講料は記載された指定期日までに振込みください。  
 ※振込手数料をご負担ください。  
 ※納入後の受講料は、キャンセルされる場合でも一部または全額を申し受けますので、予めご了承ください。

●研修会場へのアクセス

下関商工会館

山口県下関市南部町21-19  
 TEL 083-222-3333

〈お車でお越しの場合〉

下関ICより市街地方面へ15分  
 地下駐車場 (26台) はありますが、満車となる場合があります。

〈電車でお越しの場合〉

・下関駅より、唐戸経由バス「海響館前」停留所下車、徒歩3分



◎受講申込書 (NO.22-61 売上向上につなげるWeb活用講座 (サテライト・ゼミin下関))

中小企業大学校 広島校 宛

申込日 年 月 日

ふりがな 企業名				代表者名 (役職)				
所在地	〒 -			TEL	( ) -			
				FAX	( ) -			
業種	D 建設業	E 製造業	F 電気・ガス・熱供給・水道業	資本金	千円	従業員数	人	
	G 情報通信業	H 運輸業	I 卸売業	創業	(西暦)	年	月	
	I 小売業	J 金融業・保険業	K 不動産業・物品賃貸業	貴社の 事務連絡 担当者	Eメール			
	M 宿泊業・飲食サービス業	R サービス業	その他 ( )		今後、当校のメールマガジンをお送りしてよろしいですか? <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ			
取扱品目					所属・役職			
				ふりがな				
				氏名				
この研修をどの ようにして知り ましたか?	①研修ガイド ②チラシ ③ホームページ ④Web広告・SNS ⑤メールマガジン ⑥他社からの紹介・口コミ ⑦自治体・商工団体 ⑧金融機関 ⑨新聞・雑誌・ラジオ・街頭広告 ⑩中小機構職員の訪問・電話 ⑪セミナー・イベント ⑫その他 ( )							
受講者 (1)	ふりがな 氏名				年齢	歳	性別	男・女
	所属部署				緊急連絡先 (ご自宅等)	TEL ( ) -		
	役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者 管理者候補等)			メールアドレス			
受講者 (2)	ふりがな 氏名				年齢	歳	性別	男・女
	所属部署				緊急連絡先 (ご自宅等)	TEL ( ) -		
	役職 (該当区分に○)	(代表者・役員・管理者 管理者候補等)			メールアドレス			

当社 (当機関) は、暴力団等の反社会的な勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意志がないことを確約します。  
 また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には、研修の受講を中止されても異議申し立てを行いません。

〈受講申込における個人情報の保護について〉この「受講申込書」にご記入いただいた個人情報は、主催者間で共有させていただき、今後の研修のご案内 (パンフレット等の発送) 及び研修の改良や新しいサービスの開発 (研修ニーズ調査・評価アンケート) 等の目的で利用させていただく場合があります。また、研修実施にあたり、講師に個人情報を通知する場合がありますが、より効果的な研修にすることを目的に行うものです。「個人情報」につきまして、ご質問がございましたら、中小企業大学校までお寄せくださいますようお願いいたします。