



今日から実践できる「使えるノウハウ」大公開 ネットビジネスの押さえるべき6つのポイント

売れるサイトへステップアップ！

研修目的

- (1) ネットビジネスを成功させるための消費者行動を徹底的に学ぶ
- (2) 我流ECサイトの行き詰まりから脱却する方法を知る
- (3) 対処療法ではなく最短で問題解決するスキルを身につける

日時 2020年 **5月19日(火)**
9:30~16:30

講師 中山茂マーケティングデザイン株式会社 代表取締役
中山 茂氏

会場 京都経済センター (京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結



大学卒業後、㈱千趣会入社。商品企画を経て1996年ECサイトを手作りで立ち上げ。年間ネット売上20万円から700億円まで伸ばす。また早稲田大学、慶應義塾大学、同志社大学をはじめ10大学以上で客員講師を務め、花の専門サイト「e-87」社長、ファッションEC「モバコレ」取締役、新規事業開発、戦略立案部門を経てEC・マーケティング部門執行役員に就任。その後大手百貨店にてWeb戦略立案、オムニチャネル構築を指揮。独立後、マーケティングコンサルティングに従事。

受講料 京都商工会議所会員 **19,800円**税別
一般 **29,700円**税別

1. まずお客様を知ろう！

- (1) オムニチャネルの本質はシンプル
- (2) 本当に欲しいものを深掘りしてみる 【ワーク】
- (3) 年代でお客様を見るときにの注意点

2. ダメなサイトの落とし穴

- (1) ダメなサイトの典型事例
- (2) ダメなサイトのチェックポイント
- (3) ECだけがサイトの役割じゃない 【ワーク】

3. 一番大事な集客について考えてみよう

- (1) いい集客、ダメな集客
- (2) お客様起点から集客を考えてみる
- (3) ショッピングモールとの上手なつきあい方

4. オムニチャネルは難しくない

- (1) お客様は何を欲しがっていますか？
- (2) 今日からできるオムニチャネル 【ワーク】
- (3) お客様との距離を縮めてみよう 【ワーク】

5. ECで一番大事なポイント

- (1) ファンがすべてを握っている
- (2) ファンの作り方、考え方
- (3) おもてなしの気持ちを形にしてみよう

6. さあ、自社のサイトを数字で分解してみよう

- (1) すべて数字で説明できる
- (2) サイト分解の簡単なやり方・見方 【ワーク】
- (3) 自社サイト分解分析の副産物

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ で

(URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL : 075-341-9762

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

▶ 所在地 : 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名 : 京都商工会議所
研修口

京商ビジネススクール申込用紙



FAXでのお申込の場合

セミナー名		開催日	月 日
会社名		事業内容	
		TEL	— —
		FAX	— —
所在地	〒	受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者		所属 (役職名)	
e-mail	※左記 e-mail アドレス宛に 請求書及び受講証を送付致します		
受講者名 (ふりがな)	年齢	所属部署名 (役職名)	e-mail
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①ご記入頂きました個人情報、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿（企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容）として提供する場合がございます。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

★下記宛に FAX にてお申込ください



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795