

Webを活用して実践につなげる販路開拓入門

～資金なし、人材無し、コネなしの小規模事業者が生き残っていくための戦術とは・・・～

『ネット社会の今、Webツールの活用は飲食、サロンなど…、どのような業界でも必須といえます！』

中小企業の営業、広報、またはWeb絡みのディレクションをおこなう方を対象にしています。

ポイントだけをできるだけ、「理論を」語らずに、「手の動かし方」だけを念頭に置いた実務研修です。

講座中でのワークをとおして、参加者同士の情報交換により、自身の課題を発見・改善するきっかけを掴み、売り上げ向上を目的とした研修です。

日時	10月4日 [金] 10:00 ~ 17:00	受講料	会員 15,720円 特商 20,120円 一般 23,050円
会場	福岡商工会議所 会議室 ※会場地図は受講票と一緒に送ります。		



講師 (株)セブンアイズ 代表取締役 **瀧内 賢氏**

福岡大学理学部応用物理学卒業

「まずは見てもらえるホームページづくり」がテーマに！ 2009年、趣味で始めた通販サイトが、雑誌（全国誌 カラー版）に掲載される。そんな中、SEO・SEMの重要性を強く感じるようになる。その後、SEO等に関する様々な実験・検証を繰り返し、現在に至る。私は8年間1度も営業したことがありません。なぜなら、ネット上に網を張っているからです。そして、その網にかかった人からお仕事の依頼が入ります。



1. 販路開拓って？

販路開拓が必要な理由とは。素養は3つの開拓力。

2. 販路開拓の流れ・手順とは？

売り先、つまり“需要”に思いつき寄り寄ることが重要である。また、フリーツールなどでもその需要が判る。

3. 需要からターゲットへ・・・

ペルソナ設定の重要性、また、それにより派生する需要も組み入れる→ここまで、誰に向けて何を売るか？で、ほぼ事業の行く末が決定するので

4. ペルソナ設定の事例

①テレビ電話を使った学習塾 ②Amazon
※ペルソナを設定したら、その人にアプローチできるルートが決まる

5. Web上に網を張る = 検索は3種類に分けられる。需要も参照に・・・

今熱いのは情報収集型の検索。これからは、「ウラ検索意図」を活用する時代へと突入！

6. 販路開拓のためのWeb集客は2通り

探している先に自分が立つor自分がターゲットする相手に出向いていく

7. SNSを含めたWebツールの概要

全体としての体系・立ち位置を理解する

8. SNSの立ち位置事例

インスタグラム、You Tube、メルマガ・・・

9. 支援の事例紹介

何をどの手順でどのようにWebを活用していくべきなのか？

10. Web媒体での文章の書き方

あてずっぽうのライティング手法では全く響かないのです！

※都合により講座内容を変更する場合がございます。予めご了承ください。

★研修後の成果

- Webツールの連携や活用方法が分かる
- 向かうべきゴールを設定することができる
- 今の立ち位置からゴールまでの最短距離を理解することができる



福商実務研修講座お申込方法及び参加申込書

①ご希望の講座を申し込む(下記のいずれかの方法でお申込みください) ※定員になり次第締切

当所ホームページの申込フォームを使って
WEBにてお申込み
(<http://www.fukunet.or.jp/jinzaisaiyo/training/>)

または

下部の参加申込書に必要事項をご記入の上
FAXにてお申込み
(FAX:092-414-6206)

②申込受付確認メールが届く(メールアドレスの記載がない場合はFAXでお送りします。)

* お申込みされた内容に間違いがないかご確認ください。

③請求書が届く 受講料を下記のいずれかの銀行にお振込み下さい ※振込手数料はご負担ください。

○福岡銀行 博多駅前支店 (普) 2330584
○西日本シティ銀行 本店営業部 (普) 3253689
【名義】福岡商工会議所 企業研修センター

* 開講日1週間前までにお振込みください。

* 開講日1週間前からのキャンセルについては、受講料はご返却できかねますのでご了承ください。

④開講日1週間前頃に受講案内がメールで届く

* メールで届いた受講案内は印刷して当日ご持参ください。

⑤当日受講する

* 筆記用具・印刷した受講案内メールを忘れずにご持参ください。

FAX : 092-414-6206

講座名	講座No 36	講座名 Webを活用して実践につなげる 販路開拓入門	講座日 10/4
会社名			会員(No)) ・特商 ・非会員
所在地	〒	業 種	
TEL		社 員 数	人
FAX		資 本 金	万円
連絡担当者	氏 名	部 署 ・ 役 職	
	e - m a i l	請 求 書	要 ・ 不 要
受講者氏名(フリガナ)	年 齢	部 署 ・ 役 職	受講者氏名(フリガナ)

* この講座を何で知りましたか。

会議所ニュース DM(ダイレクトメール) 福岡商工会議所HP メールメッセージ その他()

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のため利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

★チラシの郵送が不要な場合は、お手数ですがこちらにチェックをして、ご返信ください ▶▶ 郵送を希望しない

