

これからの顧客発掘・定着化の手法を学ぶ

デジタル時代の
新たな顧客アプローチ

※中小企業大学校では、新型コロナウイルス感染症の予防対策を進めております。

研修のねらい

デジタル化の急速な進展で顧客企業のビジネス行動にも変化が生まれ、新規顧客獲得等の事業拡大が難しい状況になっています。そうした中、中小企業であっても、デジタルツールを活用して、新たなビジネス機会の獲得を狙った、デジタルマーケティング実施の必要性が高まっていると言えます。

本研修は先端技術の動向を踏まえつつ、デジタルデバイス、メディアを用いた中小企業のデジタルマーケティング活動の現状を知り、それを活用することで顧客企業との繋がりの強化、新規顧客獲得を実現することを狙いとしています。また、急速に普及しているデジタル広告のメカニズムを学び、コストパフォーマンスが高い、Web広告の有効活用について検討します。さらに、海外にもアピールできるような効果的な情報発信についても学んでいただき、自社の顧客アプローチ強化のヒントを得ていただきます。

研修のポイント

- ☑ デジタルマーケティング・デジタル広告の基礎や実際に学びます。
- ☑ 自社への導入法や導入時の問題や留意事項を学びます。
- ☑ 実際の活用事例から自社で活用するヒントを得ることができます。

研修期間

2024年
2/21(水)

対象者

経営者、経営幹部

- ・デジタルマーケティングについて取り組み方と事例も含め詳しく知りたい方
- ・自社におけるデジタルマーケティングの導入を検討したい方

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

会場

中小機構 本部

東京都港区虎ノ門 3-5-1

虎ノ門37森ビル9階 会議室

月日	時間	科目	内容
2/21 水	9:20-9:30	オリエンテーション	
	9:30-11:30	デジタルマーケティングとはその実際に学ぶ	デジタル技術を活用して自社の特徴や優位性を顧客企業に伝える方法について学びます。 ・デジタル広告の仕組み ・リアルとバーチャルマーケティング戦略を活かした様々な販売チャンネルを構築する留意点 ・デジタルマーケティングによる新規顧客の発掘と既存顧客の優良顧客としての定着化
	11:30-15:30 (昼休 12:30～13:30)	デジタルマーケティングの実践と顧客発掘・定着化について	顧客企業が自社とのビジネス実施の決定をするまでのWeb上の行動や意思決定プロセスを学びます。 ・Webマーケティングとデジタル技術を用いた、他社との差別化、自社の競争優位性について ・Webマーケティングにおける集客方法や離脱率を下げる方法を学ぶ ・Webマーケティングにおける顧客に安心を与え、信頼を得る方法を検討する。 ・Web内での顧客とのコミュニケーションに係るDo、Do not (やって良いこと、よくないこと) ・Webコミュニケーションにおける顧客へのインセンティブ(ポイント等)の提供やその内容
	15:30-17:30	海外にもアピールできる効果的な情報発信	海外webマーケティングを中心に企業支援を行っている専門家から、海外企業にも自社の強みをアピールできるような効果的な情報発信方法を学びます。 ・顧客との接触ポイントを可視化する ・サイト内におけるカスタマー(顧客企業)ジャーニーマップの構築方法 ・顧客の購買決定「認知→関心→検討→購入(ビジネス実施)」へ促す対応策 ・相手のニーズに合わせた情報発信 ・売上拡大につなげた事例
	17:30-17:40	修了証書の授与	

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



桜美林大学 教授

坂田 淳一(さかた じゅんいち)

早稲田大学理工学術院大学院情報通信研究博士課程卒業、博士(情報通信工学) 中小企業総合事業団(現:中小機構)、アーサー・アンダーセン(株)、東京工業大学准教授を経て現職。専門は、情報通信工学、情報科学、IoT、AI。著作:CIO学概論(東京大学出版・共著)、イノベーションを加速するオープンソフトウェア(静岡大学学術出版・共著)等。現在、医工連携による大学発ベンチャー企業で医療機器の製造販売にも携わっている。



中小機構・中小企業アドバイザー

徳田 祐希(とくだ ゆうき)

英国留学を経て海外Webマーケティングを専門とする企業に入社。2014年、英語圏向け越境ECサイトに特化したWebマーケティングを行う「世界へポカン株式会社」を設立。海外ウェブマーケティングに携わる傍ら、YouTube で年間100本以上の動画を配信し、日本企業の海外進出の啓蒙を行う。2022年より中小機構のアドバイザーを務める。

こんなところ！ 東京校

受講風景や研修の様子はこちらからご覧頂けます。

事前確認で、安心して受講できる！ facebook





申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。
インターネットにてお申し込ください。

- ※中小企業の定義はHP等で確認いただくか、当校までお問合せください。
土業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。
- ※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。
応募状況は、HPでもご確認いただけます。



お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo> ※インターネットからお申し込みができます。

TEL 042-565-1207 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp



受講決定と受講料の納入

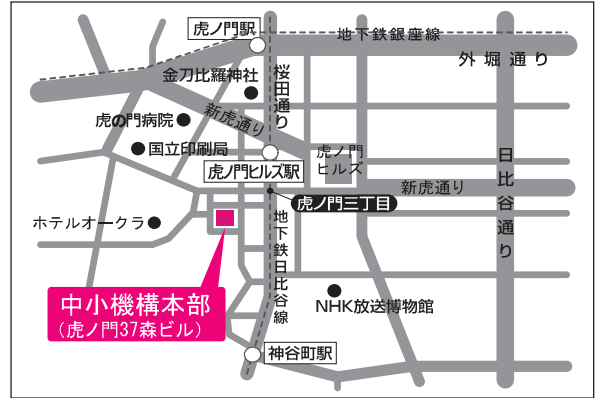
受入決定後、開講日の約1.5ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。(恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください)。

※納入後の受講料は、キャンセルされた場合に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。
※より多くの企業の皆様を受講できるよう、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(2名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします)。



中小企業基盤整備機構本部 交通アクセス

中小企業基盤整備機構 本部9階 会議室
(港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル9階)



- 東京メトロ 日比谷線 ● 虎ノ門ヒルズ駅 A1, A2出口から徒歩3分
- 神谷町駅 4b出口から徒歩6分
- 東京メトロ 銀座線 ● 虎ノ門駅 2番出口から徒歩10分

※受講生用の駐車・駐輪設備がございませんので、受講にあたっては電車・バス等の公共交通機関でお越しください。

インターネットによるお申し込み方法

1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。

【東京校ホームページ】

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/index.html>

中小企業大学校 東京校 ※PCでの申し込みが便利です。

2 受講申込み

東京校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。



3 Web申込み

「Web申込み」をクリック。 ※研修詳細ページからも申込みできます。



ご希望の研修コースを
プルダウンして
お選びください。

以下必要事項を
ご記入ください。



4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。



内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。



申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、
お手数ですが東京校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に!

Web企業IDを登録がおすすめ!

Web企業IDを登録することで、次回からの
お申込みがより簡単に!ぜひ、この機会にご登録ください。

登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。



- ・初回お申込み完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。
- ・内容に従い、必ずWeb企業IDのパスワード設定をお願いします。
- ・次回以降は「Web企業IDを登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。

コース名	トップセミナー2 デジタル時代の新たな顧客アプローチ【虎ノ門開催】 これからの顧客発掘・定着化の手法を学ぶ			
研修のねらい	デジタル化の急速な進展で顧客企業のビジネス行動にも変化が生まれ、新規顧客獲得等の事業拡大が難しい状況になっています。そうした中、中小企業であっても、デジタルツールを活用して、新たなビジネス機会の獲得を狙った、デジタルマーケティング実施の必要性が高まっていると言えます。例えば、Webサイトを用いた自社製品の高度な品質や高い保有技術を広く公開することによって、これまで接点を持たなかった国内外の企業との事業実施の可能性が大きく広がります。また、営業活動が手薄であった企業では、苦手の営業を自動化するマーケティング・オートメーションを実践することにより、常に新たなビジネス機会を窺うことができるようになります。 本研修は先端技術の動向を踏まえつつ、デジタルデバイス、メディアを用いた中小企業のデジタルマーケティング活動の現状を知り、それを活用することで顧客企業との繋がり強化、新規顧客獲得を実現することを狙っています。また、急速に普及しているデジタル広告のメカニズムを学び、コストパフォーマンスが高い、Web広告の有効活用について検討します。さらに、海外にもアピールできるような効果的な情報発信についても学んでいただき、自社の顧客アプローチ強化のヒントを得ていただきます。			
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティング・デジタル広告の基礎や実際を学びます。 自社への導入法や導入時の問題や留意事項を学びます。 実際の活用事例から自社で活用するヒントを得ることができます。 <p>◆本コースでの学習と併せて、下記コースをご活用ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「No.40 提案営業の考え方・進め方」2023年7月4日（火曜）～ 7月6日（木曜）〈3日間〉 「No.41 新規顧客開拓の考え方・進め方」2023年8月2日（水曜）～ 8月3日（木曜）/9月21日（木曜）〈全3日間〉 「No.42 売れる営業計画の作り方」2023年10月5日（木曜）～ 10月6日（金曜）/11月14日（火曜）～ 11月15日（水曜）〈全4日間〉 			
研修期間	2024年2月21日（水曜）〈1日間〉			
対象者	<ul style="list-style-type: none"> 経営者、経営幹部 デジタルマーケティングについて取り組み方と事例も含め詳しく知りたい方 自社におけるデジタルマーケティングの導入を検討したい方 	定員	20名	受講料 16,000円

日付	時間	科目	内容	講師
	9時20分～9時30分	オリエンテーション		中小企業大学校担当職員
2/21 (水)	9時30分～11時30分	デジタルマーケティングとは その実際を学ぶ	<p>デジタル技術を活用して自社の特徴や優位性を顧客企業に伝える方法について学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル広告の仕組み リアルとバーチャルマーケティング戦術を活かした様々な販売チャネルを構築する留意点 デジタルマーケティングによる新規顧客の発掘と既存顧客の優良顧客としての定着化 	坂田 淳一 桜美林大学 教授
	11時30分～15時30分 (昼休 12時30分 ～13時30分)	デジタルマーケティングの実践と 顧客発掘・定着化について	<p>顧客企業が自社とのビジネス実施の決定をするまでのWeb上の行動や意思決定プロセスを学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> Webマーケティングとデジタル技術を用いた、他社との差別化、自社の競争優位性について Webマーケティングにおける集客方法や離脱率を下げる方法を学ぶ Webマーケティングにおける顧客に安心を与え、信頼を得る方法を検討する。 Web内での顧客とのコミュニケーションに係るDo、Do not（やって良いこと、よくないこと） Webコミュニケーションにおける顧客へのインセンティブ（ポイント等）の提供やその内容 	
	15時30分～17時30分	海外にもアピールできる効果的な 情報発信	<p>海外webマーケティングを中心に企業支援を行っている専門家から、海外企業にも自社の強みをアピールできるような効果的な情報発信方法を学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客との接触ポイントを可視化する サイト内におけるカスタマー（顧客企業）ジャーニーマップの構築方法 顧客の購買決定「認知→関心→検討→購入（ビジネス実施）」へ促す対応策 相手のニーズに合わせた情報発信 売上拡大につなげた事例 	徳田 祐希 中小機構・中小企業 アドバイザー (コーディネータ) 前掲:坂田 淳一
	17時30分～17時40分	修了証書の授与		中小企業大学校担当職員

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師氏名	略歴
坂田 淳一 (さかた じゅんいち) 桜美林大学 教授	早稲田大学理工学術院大学院情報通信研究博士課程卒業、博士（情報通信工学） 中小企業総合事業団（現：中小機構）、アーサー・アンダーセン（株）、東京工業大学准教授を経て現職。専門は、情報通信工学、情報科学、IoT、AI。著作：CIO学概論（東京大学出版・共著）、イノベーションを加速するオープンソフトウェア（静岡大学学術出版・共著）等。現在、医工連携による大学発ベンチャー企業で医療機器の製造販売にも携わっている。
徳田 祐希 (とくだ ゆうき) 中小機構・中小企業 アドバイザー	英国留学を経て海外Webマーケティングを専門とする企業に入社。2014年、英語圏向け越境ECサイトに特化したWebマーケティングを行う「世界へボカン株式会社」を設立。海外ウェブマーケティングに携わる傍ら、YouTube で年間100本以上の動画を配信し、日本企業の海外進出の啓蒙を行う。2022年より中小機構のアドバイザーを務める。