

令和4年度沖縄型産業中核人材育成事業 「デジタルマーケティングによる沖縄観光・流通販路多様化プログラム」 研修スケジュール（7月22日現在）

| | | 月 | 日 | 曜日 | 開始時間 | 終了時間 | 研修形式 | 研修テーマ | 研修内容 | 講師 |
|----------|-------------|----|----|-------|-------|-------|----------|------------------------------|---|------------------------------|
| Session1 | 第1回 | 8 | 10 | 水 | 13:00 | 16:00 | 会場集合型 | オリエンテーション | デジタルマーケティング戦略の必要性と戦略立案の大きな流れ | — |
| | Eラーニング ① | 8 | 8 | 月 | 13:00 | — | オンデマンド配信 | 市場分析と市場調査 | 市場調査の基本：目的～手法～レポート作成から意思決定まで | 岡崎 理枝子 |
| | 第2回 | 8 | 17 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | 顧客理解と顧客分析 | AISAS（EC消費者行動モデル）、SIPS/DECAX（SNS活用消費者行動モデル）に基づく顧客分析 | 岡崎 理枝子 |
| | Eラーニング ② | 8 | 22 | 月 | 13:00 | — | オンデマンド配信 | ショップコンセプト立案 | ネットショップのコンセプトやターゲットを明確にする。 | 岡崎 理枝子 |
| | 第3回 | 8 | 24 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | ターゲット設定 (グループワーク) | ネットショップのコンセプトやターゲットを明確にする。 | 岡崎 理枝子 |
| | 第4回 | 8 | 31 | 水 | 13:00 | 16:00 | オンライン集合型 | カスタマージャーニー作成 | ターゲット（ペルソナ）がどうやったら購買に至るのか仮説を立てる | 岡崎 理枝子 |
| | Eラーニング ③ | 9 | 5 | 月 | 13:00 | — | オンデマンド配信 | 商品・サービス企画 | 分析結果をもとに商品・サービスの価格や訴求ポイントを明確にする | 岡崎 理枝子 |
| Session2 | 第5回 | 9 | 14 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | 販促・キャンペーン企画 | リアル店舗、ネットショップを含めたキャンペーンを企画立案 | 岡崎 理枝子 |
| | Eラーニング ④ | 9 | 19 | 月 | 13:00 | — | オンデマンド配信 | SNSプロモーション企画 | SNS（インスタグラム）の運用計画を学ぶ | 宮本 順一 |
| | 第6回 | 9 | 28 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | プロモーション企画 (グループワーク) | SNS（インスタグラム）の運用計画/商品・サービス企画 | 宮本 順一 |
| | Eラーニング ⑤ | 9 | 26 | 月 | 13:00 | — | オンデマンド配信 | ネットショップの接客 | 顧客に応じた接客方法について学ぶ 顧客体験価値を高める接客ポイントについて学ぶ | 岡崎 理枝子 |
| | 第7回 | 10 | 4 | 火 | 13:00 | 17:00 | 会場集合型 | 中間報告 | Session 1、Session 2を通じて学んだ手法をもとに、Session 3でどのようなプロモーションを実施し、成果を出していくか発表する | 岡崎 理枝子 |
| | | | 10 | 19 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | ライブコマースの企画・目標設定 | ライブコマースの企画～シナリオづくり、目標設定と運営準備 |
| Session3 | Eラーニング ⑥ | 10 | 24 | | 13:00 | — | オンデマンド配信 | Web広告の出稿 | ネットショップの広告手段と効果分析、改善策の考え方や広告効果を高めるA/Bテストの手法について学ぶ | 佐藤 靖将 |
| | 第9回 | 10 | 26 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | Web広告の出稿 (グループワーク) | (接客/広告出稿) | 佐藤 靖将 |
| | 第10回 | 11 | 2 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | ネットショップ運営の目標設定 | 顧客接点の洗い出しと現状施策→改善施策：G-PDCAサイクルの目標設定と計画立案 | 佐藤 靖将 |
| | Eラーニング ⑦ | 11 | 7 | 月 | 13:00 | — | オンデマンド配信 | プロモーション施策 | 広告、キャンペーン含むプロモーション施策：G-PDCAサイクルの目標設定と計画立案 | 佐藤 靖将 |
| | 第11回 | 11 | 8 | 火 | 13:00 | 17:00 | 会場集合型 | ライブコマース実地研修① | 企画したライブコマースを配信、商品・サービスの魅力を最大限引き立てる演出を実践する | 裁 愛美 |
| | 第12回 | 11 | 16 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | 購買率向上 | カゴ落ち対策など購買率を高めるための施策について学び、ショップの改善ポイントを学ぶ | 宮本 順一 |
| | Eラーニング ⑧ | 11 | 21 | 月 | 13:00 | — | オンデマンド配信 | 顧客体験向上 | ネットショップにおける良い梱包や良い顧客体験について理解を深める | 調整中 |
| | 第13回 | 11 | 22 | 火 | 13:00 | 17:00 | 会場集合型 | ライブコマース実地研修② | 配信1回目の効果検証を踏まえた上で、ブラッシュアップしたライブコマースを配信する | 裁 愛美 |
| | 第14回 | 11 | 30 | 水 | 13:00 | 15:00 | オンライン集合型 | メール・LINEマーケティング | 既存顧客を優良顧客にするための分析手法と具体的アプローチ | 調整中 |
| 成果発表会 | 12 | 16 | 金 | 13:00 | 17:00 | 会場集合型 | 最終成果報告 | フレームワークに基づく実践施策とその結果、今後の改善施策 | — | |

※研修形式について

・会場集合型：

実地会場に集まり講座・グループワークを致します。講師はオンラインで参加する場合もございます。

・オンライン集合型：

ビデオ会議ツール「Zoom」を使用し、グループワークを含む受講生参加型研修としてリアルタイムに実施致します。

・オンデマンド配信：

事前に収録した講義をオンラインで配信します。指定した期間内に受講して下さい。

※講義内容、講師、日時、研修会場など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