



店舗とネットの相乗効果で売上げアップ！

ネットと店舗の売上を伸ばす「たった3つ」の鉄板テクニック

自店舗の商品をネットでもっと販売したい！と思った時がチャンスです

研修目的

- (1) オンライン上から新規顧客を獲得する
- (2) ネットを活用し既存顧客の満足度を高める
- (3) 店舗とネットショップを連携させ顧客の利便性を図る (OMO、O2O、オムニチャネル)

日時 2020年12月2日(水)
9:30~16:30

講師 多田EC支援事務所 代表
多田 優之氏

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

受講料 京都商工会議所会員 19,800円税
一般 29,700円税



学生時代から流通業一筋。2000年からECの魅力にとりつかれ、現在も複数のサイトを運営しながら主に行政、公的機関のIT・EC活用実務専門家として活動している。EC立ち上げから軌道に乗せるまで、関西・四国を中心に数多くの企業への支援実績がある。ITを「わかりやすく」「省エネ運用し」「売りに上げる」ことがモットー。

1. ネットショップの最新情報

- (1) 最新トレンドから見た御社に合ったネットショップの種類とは？
- (2) 売上を伸ばすネットショップの運用方法とは？
- (3) ネットショップ全般での注意点

2. ネット上のニーズを調査する

- (1) 自店商品の棚卸をする
- (2) ショッピングモール編
- (3) 自社ネットショップ編

3. 自店舗のニーズを調査する

- (1) 自店舗の可能性を見つめ直す
- (2) 顧客層の分析方法とネットとの融合策
- (3) 売れ筋商品の現状分析とブランディング

4. ネットショップ向け商品開発

- (1) 単品商品 (メイン、サブ、ロングテール)
- (2) セット商品 (組み合わせ)
- (3) ギフト、イベント商品

5. ネットショップの仮店舗を作ろう 【ワーク】

- (1) 初期登録、初期設定の入力
- (2) 商品登録、キャッチコピー作成
- (3) バナー、各種メールテンプレート作成

6. ネットショップ運用疑似体験 【ワーク】

- (1) 購入体験
～消費者目視から見た売れるサイトとは～
- (2) バックヤード業務体験
- (3) 販売促進体験

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。

▶ 京商ビジネススクール で 検索

(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		請求書 (〇印)	要 ・ 不要 ※下記 e-mail アドレス宛に送付致します
所属(役職名)		e-mail	
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。



京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795