

# Webマーケティング の基本

## 顧客接点の最適化

定員  
50名

昨今新型コロナウイルスをきっかけにどの企業でもWebマーケティングに取り組むことが当たり前になってきました。巷では、SNSなどの活用方法やフォロワーの集め方などやり方に関する情報がたくさん溢れています。ただ、自社の軸がない状態でやり方だけを聞いたとしても実行することはできませんし、実施したとしても期待する効果は得られません。

そのため、今回の講義では、Webマーケティングの中の「顧客接点」に注目しました。貴社が顧客に出会い、そこでどのようなコミュニケーションを取るかについて一緒に考えていきましょう。

2024

# 8.28

水 14:00 → 16:00 [開場 13:40]

松江テルサ 4F中会議室 (松江市朝日町478-18)

受講対象：島根県内企業のWebマーケティングに関心ある経営者・経営層、担当者、DX推進の支援機関

### 本セミナーのゴール

- 自社において"Web（デジタル）"の役割を明確にすること！
- 役割に応じた顧客接点を考え、具体的に取り組むことが明確になっていること！

### アジェンダ

1. 戦略策定の全体像
2. マーケティングとは？
3. ワーク  
自社の顧客接点の棚卸し
4. 顧客接点の種類と特徴
5. ターゲットの考え方
6. ワーク  
自社の顧客像の具体化
7. ワーク  
理想の顧客接点を考える

### 講師

ムーブメント 代表

竹谷 力氏

Takedani Riki



講師として広告代理店を始め、業界未経験者やデジタル施策に本気で取り組みたい事業主向けにセミナーや研修に登壇。北海道から沖縄まで全国で講義をし、年間登壇数は280回超える。講演テーマはデジタルマーケティング、DX、理念浸透など30以上と幅広い分野に精通。「ジッセン!」の立ち上げメンバーとして、コンテンツ開発をメインに担当。2024年より独立し、ムーブメントを開業。ふるさと創生を掲げ、地方企業の組織開発や人材開発にまっすぐ泥臭く伴走する。

### 申込方法

申込フォームよりお申込みください

申込メ切  
2024年8月27日（火）17:00まで



- ・受講をキャンセルされる場合は、以下お問合せ先にご連絡をお願いします。
- ・講義終了後にアンケートを実施しますので、ご協力の程お願い申し上げます。