



『ネットショップセミナー』 第7回・第8回 開催報告！

開催日時：平成26年12月5日 金曜日 第7回 午前9：30～ 第8回 午後1：30～

講師：栗田 博成氏 株式会社 キューイシステム代表取締役

I Tを活用した販売促進の総合支援、リピート購買推進を効果的に行う仕組みづくりの取り組み等、インターネット販売促進のスペシャリストとして活躍の他、I T関連のセミナーも務めています。

第7回目 『WEB戦略』と題して、“売上UPを実現する着眼点”“効果的な販路開拓手法”を学びました。

SWOT分析を用いて、現在の事業内容の強み・弱み・機会・脅威を分析し直し、時流に乗った戦略で行くのか、路線分野を絞り徹底解明し基盤を固める事に着眼点を置く事が大切だと教えて頂きました。効果的な販路開拓手法としてランチェスター弱者の戦略を学びました。例えば、強い会社とは戦わない。強い会社にはない商品や市場規模が小さな所に目標を定める。細分化して一位になりやすいものを見つける。経営にはいつも革新を加える事が、必要との事でした。

第8回目 『オンラインとオフラインを融合した総合的販売促進』と題して、WEBのマーケティング対策を学びました。ネット販売をすると当たるといわれていた時代も終わり、現在では競争の激しい高い世界になりました。販売数を上げる為には、まず多くの人々に見て貰う事です。その為に検索ランキングで上位になる事が大切だと知りました。その為には、オンラインとして集客できるホームページ作成の方法を学びました。またオフラインとして、経営企画のルールを作成し使用するツールのブラッシュアップやFAXやDMの配信、商品の価格構成についても学びました。この両方が揃って初めて売れるシステム作りが出来る様です。

ー受講生の声ー

- 実体験をもとに兵法を説明して頂きとても参考になりました。(50代・女性)
- 経営・販売の手法や考え方が参考になりました。(40代・女性)
- 改めて自分の立ち位置や何を誰に売りたいのかを考えるよい機会でした。(50代・女性)

その他、多数ご意見・ご感想を頂き、ありがとうございました。