

カリキュラムとスケジュール

開催日	カリキュラム概要	講師
9/29 (土) 13:00～ 17:00	オリエンテーション、自己紹介 あなたのサイトは、なぜ売れないのか？（セールスプロセスの重要性） 1. 知ってもらう 2. 来てもらう 3. 選んでもらう 課題：あなたの商品、サービスはどこと比較検討されているのか（競合調査）	株式会社 グリーゼ 代表取締役 込山 民子 氏
10/13 (土) 13:00～ 17:00	課題発表会 あなたのサイトは、なぜ売れないのか？（セールスプロセスの重要性） 3. 選んでもらう（2回目） 課題：選ばれる理由を写真と文章で表現してみよう	株式会社 グリーゼ 代表取締役 込山 民子 氏
10/20 (土) 13:00～ 17:00	効果的に経営戦略を進めるにあたって活用できる中小企業施策、地元商工会の活用方法について事例を交えて紹介します。 転換率を上げるホームページ制作 3つのポイントを学びます。 1. 写真 2. 商品コピー 3. ホームページのページ構成	沖縄県商工会連合会 スーパーバイザー 本永 学 株式会社 アイ・オーダー 取締役 近藤 貴子 氏
11/17 (土) 13:00～ 17:00	課題発表会 あなたのサイトは、なぜ売れないのか？（セールスプロセスの重要性） 1. 知ってもらう（2回目） 2. 来てもらう（2回目） 課題：セールスプロセスと、トップページのファーストビュー（ラフ案）完成	株式会社 グリーゼ 代表取締役 込山 民子 氏
12/1 (土) 13:00～ 17:00	課題発表会 成果発表会について 課題：成果発表会資料の作成	株式会社 グリーゼ 代表取締役 込山 民子 氏
12/8 (土) 13:00～ 17:00	成果発表会 ITを活用したセールスプロセス図の発表 トップページのファーストビュー（ラフ案）の発表	株式会社 グリーゼ 代表取締役 込山 民子 氏

期 間 ： 2012 年 9 月 29 日 ～ 12 月 8 日（全 6 回）

主 催 ： 沖縄県商工会連合会

会 場 ： 石垣市商工会 研修室 石垣市浜崎町1-1-4

定 員 ： 30 名

備 考 ： 下記条件「全て」を満たす方が対象となります。

- ・ インターネットを活用して商品、サービスを提供されている方
- ・ セミナーに「ノート型パソコン」を持ち込み出来る方
- ・ ビジネスモデルの再構築について決定権がある方と、
ホームページの修正等ができる技術者との「2名1組」での参加が可能な方
(決定権のある方がホームページの修正等が出来る場合は、1名での参加も可能です)
- ・ 全てのカリキュラムが受講可能な方

受講料無料！

沖縄県商工会連合会のホームページ（<http://www.oki-shokoren.or.jp/>）からお申込み頂くか、
下記の申込書へ記入の上、FAXにてお申込み下さい。

申込み：FAX 098-859-6149

(TEL 098-859-6150 藤岡、金城)

ふりがな※		ふりがな※	
氏名※		H P 製 作 者 名 ※	
会社名※		H P 製 作 会 社 名 ※	
会社住所※			
電話※	F	A	X
Eメール※			
Eメール※ (製作会社)			
所属商工会			

※は必須入力項目になります。