

明日から使える
超実践型！

最短で成果につながる WEBマーケティング6回講座

講師プロフィール



株式会社エフェクトプロ
代表取締役 渡辺 風太

大阪市や関西を代表する大手企業をはじめ、年間2,600回以上のWEBマーケティング実験を行い、WEB集客の勝ちパターンを見つけ出すメソッド「WEBマーケティングの方程式」を開発。美容医療クリニックなども運営し、女性向けのWEBマーケティングを研究している。



株式会社ママクリエーターラボ
代表取締役 桐原 杏奈

百貨店勤務時は、年間7億円売上の売場マネジメント担当。1000以上の企画構築、店舗VMDなどマーケティングに精通。SNSマーケティングによる顧客導線、商品構築を得意とする。現在は、女性向けの就労支援に取り組み、全国のママクリエーター240名を支援している。

講座概要

定員
先着順 **30**名
※原則、1社につき1名まで

参加費 (交流会参加費含む)
会員 **5,000**円 (税込)
一般 **20,000**円 (税込)

＜対象＞ 主にBtoCのビジネスを行い、WEBマーケティングに課題を抱えている方

- 第1回 来店に繋がる顧客導線と売れる事業コンセプト
- 第2回 集客、ファンに繋がるInstagramアカウント
- 第3回 SNS広告の活用で、集客勝ちパターンを見つける
- 第4回 集客用LP(ランディングページ)の活用方法
- 第5回 反応率が上がるLP(ランディングページ)の解析と改善
- 第6回 顧客化・リピート化する公式LINEの活用方法

会場



神戸国際会館
神戸市中央区御幸通 8-1-6 神戸国際会館 8F(805号)

お申し込み方法

[1] 以下URLまたは二次元コードよりWeb申込みフォームからお申込みください。

<https://questant.jp/q/webmarketing2024>

[2] 受講料請求書の送付

お申込み時に登録されたメールアドレス宛に請求書を送付いたします。

[3] 受講料のお振込み

請求書をご確認の上、ご請求金額を指定口座にお振込みください。

※恐れ入りますが、振込手数料はお客様にてご負担をお願い致します。

[4] お申込み完了

<お問い合わせ先>

神戸商工会議所 東神戸支部 TEL: 078-843-2121



正解はパターンB

講座内ではこのように実際に2,400回マーケティングのテストをされた結果を元に、実践的な内容をお伝えいたします。



神戸商工会議所
The Kobe Chamber of Commerce and Industry

2024年度兵庫商連地域活力増進事業

SNSをしているが
集客効果が
伸び悩んでいる...

ネットで
集客や売上を
伸ばしたい！

ファンに愛され
売れ続ける
方法を知りたい！

BtoC

購買意欲を掻き立てる

WEBマーケティング講座

WEBマーケティング講座では、こんなことが学べます！

集客戦略の
作り方
テンプレート

売れる
ウェブサイトの
作り方

ファンが集まる
Instagramの
アカウント設計

明日から出来る
SNS広告の
集客方法

全6回 2024年 5月14日 開講

【主催】神戸商工会議所

【開催場所】神戸国際会館

回答は裏面へ

超実践的

実際に集客に繋がった事例を講座でお伝えします！

Q

予約のボタンを2パターン設置してみました。そのところ **クリック率の差が2.5倍**も変わりました。どちらのボタンが反応が良かったでしょうか？

パターン A

LINE
メニューを選んで予約

パターン B

LINE
メニューを選んで予約

STAGE 1 マーケティングの戦略設計で自社の事業の勝ち筋を見つける！ 来店に繋がる顧客導線と売れる事業コンセプト

5月14日(火) 10:30~14:30 **交流会** 14:30~15:30

(講師への個別相談含む)

講座内容
マーケティングファネルの考え方
WEBマーケティングの手順概要
競合分析
コンセプト設計
マーケティングファネル構築
ターゲット選定

成果
競合分析・コンセプト設計
市場、競合調査
コンセプトシート
競合分析シート
顧客分析シート
マーケティングファネル完成



▼同じ境遇の方とつながろう！

STAGE 4 集客につながるLPの作り方 集客用LP(ランディングページ)の活用方法

6月25日(火) 10:30~14:30 **個別相談** 14:30~15:00

講座内容
LPの役割
売れるキャッチコピーの作り方
売れるデザインの作り方
購入につながるLPの黄金比
LPの成功事例と失敗事例

成果
LPの構成の作り方雛形
他社の成功事例
自社のキャッチコピーの作成



STAGE 2 なんとなく発信しても集客には繋がらない・・・インスタの本質を理解する！ 集客、ファンに繋がるInstagramアカウント

5月28日(火) 10:30~14:30 **個別相談** 14:30~15:00

講座内容
アカウントコンセプト設計
一目で選ばれるプロフィールを作るコツ
ハッシュタグの選び方
効果のある投稿時間
ストーリーズ/ハイライトの活用
リールの活用方法
インサイト分析
おしゃやかな投稿のつくり方

成果
Instagram戦略設計シート完成
Instagramプロフィール
CANVAで投稿作成
Instagram
戦略設計シート
戦略アドバイス



STAGE 5 LPの反応率を一気に上げる改善方法 反応率が上がるLP(ランディングページ)の解析と改善

7月9日(火) 10:30~14:30 **個別相談** 14:30~15:00

講座内容
LPの改善基礎
課題が丸わかりの解析ツール
反応が上がる解析のポイント
集客につながるための改善
ホームページの役割と活用

成果
解析ツールの導入
改善ポイント手順



STAGE 3 Instagram広告やFacebook広告で一気に認知を広げる！ SNS広告の活用で、集客勝ちパターンを見つける

6月11日(火) 10:30~14:30 **交流会** 14:30~15:00

(講師への個別相談含む)

講座内容
SNS広告の設定方法
クリックされるSNS広告の作り方
伝えたいターゲット届ける方法
売れる商品かテストをする
SNS広告配信方法
伝えたいターゲットに伝える

成果
SNS広告出稿方法
動画確認
SNS広告
テストマーケティング
SNS広告配信



STAGE 6 見込み顧客を顧客化して、既存顧客のリピート率を上げる公式LINE 顧客化・リピート化する公式LINEの活用方法

7月23日(火) 10:30~14:30 **交流会** 14:30~15:30

(講師への個別相談含む)

講座内容
公式LINE基礎
公式LINEの活用事例
顧客化する配信シナリオの作り方
配信シナリオ作成のテンプレート
リピートにつながるLINE戦略

成果
配信シナリオテンプレート
他社の運用事例

