

2025 BMアカデミー「オンライン集客・販促企画実践研修」 開催概要・カリキュラム

講習目的

新商品開発から販売におけるマーケティングを実践するに印刷・広告業の社員向けに、マーケティング分野のDXツールの中でも、SNS、オンライン広告、ノーコードツール、ネットPRの活用のほか、集客のためのコンテンツマーケティングの作り方や集客後の追客を強化するマーケティングオートメーションツール(MAツール)について解説します。

訓練時間

2025年7月～12月の毎月1回10:00～13:00の3時間(総訓練時間数18時間)

訓練実施企業(訓練・送信元場所)

株式会社一誠社 〒761-8558 香川県高松市田村町360番地 TEL087-867-1148

訓練実施方法

集合形式もしくは双方向性機能のあるZoomによるオンラインウェビナー形式を選択可
※オンライン参加者は各自(社)でインターネット回線・端末を用意して接続・参加してください。

訓練参加費用

7～12月 120万円

| 日程 | カリキュラム | 内容 |
|----------|----------------|--|
| 7/10(木) | ABテストの運営と実践 | 自社が開発を検討している商材・サービスの販促のための広告配信やPRポイントを最も市場と合致させ、かつ集客効率を高めるためのABテストを行う手法を習得する。 |
| 8/7(木) | コンテンツマーケティング戦略 | SEO対策を行うほか、ニッチキーワードからの集客の裾野を広げつためのWebコンテンツ開発するポイントを習得する。 |
| 9/11(木) | SNS活用の基礎 | InstagramなどのSNS活用の基礎から拡散させるための運用テクニックを学び、さらにはSNS内のウェブ広告の出稿手順と拡散およびコンバージョンを高めるコンテンツの最適化を習得する。 |
| 10/9(木) | MAツールの活用 | マーケティングオートメーションツールの基礎を学び、リード獲得設計の企画から追客のための具体的な運用方法を習得する。 |
| 11/13(木) | クラウドファンディングの活用 | 商品化の資金調達のみならず、テストマーケティングの手法としてクラウドファンディングを多方面で活用するための、開始方法から反響拡大手法を習得する。 |
| 12/11(木) | ネットPRの活用 | ネットPRを活用し、プッシュ型広告では集客できない客層を集めるためのパブリックリレーションと広報をオンライン上で実施するノウハウを習得する。 |

お問合せ先

株式会社一誠社

〒761-8558 香川県高松市田村町360番地
TEL 087-867-1148

ISSEISHA



学ぶことでしか
体質改善はできない

印刷業の商品開発とマーケティングの推進を
強化するDX・オンライン活用スキルトレーニング

BMアカデミー

BMアカデミーの概要

研修の目的と指導ポイント

四国4県を中心に印刷会社の新商品開発から販売におけるマーケティング手法を各社に習得していただくことを目的に、開講するビジネススクールです。

独自の技術や商品が競合他社と比較し優位であるのか、また優位なポイントをどのようにして創造するのか、更には具体的な販売におけるマーケティング全般をどのように取り組めば良いのかなどをDX技術を習得することでより円滑にするノウハウを徹底指導いたします。

ワークフローと習得するDXスキル・オンラインツール



2025 BMアカデミー「オンライン市場調査・データ分析実践研修」 開催概要・カリキュラム

講習目的

印刷会社の新商品開発から販売におけるマーケティング手法を各社に習得していただくために、DXを活用した市場調査とデータ分析に基づくセールスフロー策定及び実践手法の向上を目的としたトレーニングを実施します。戦略構築の前段階で必要になる市場調査やオンライン広告やウェブサイト分析など最新のマーケティング関連のDXツールの最新知識に関する講義を行います。

訓練時間

2025年1月～6月の毎月1回10:00～13:00の3時間(総訓練時間数18時間)

訓練実施企業(訓練・送信元場所)

株式会社一誠社 〒761-8558 香川県高松市田村町360番地 TEL087-867-1148

訓練実施方法

集合形式もしくは双方向性機能のあるZoomによるオンラインウェビナー形式を選択可

※オンライン参加者は各自(社)でインターネット回線・端末を用意して接続・参加してください。

訓練参加費用

1～6月 120万円

| 日程 | カリキュラム | 内容 |
|---------|------------|--|
| 1/9(木) | 市場規模調査分析 | オンライン型の調査ツールを利用し、自社が開発・販売促進を検討している商材・サービスの対象となる市場規模の調査及び情報収集を習得する。 |
| 2/13(木) | 競合調査手法 | 自社が販売促進を検討している商材・サービスの競合サービス・企業やそのポテンシャルをオンラインツールで調査し、そのポテンシャルや差別化ポイントを明確にする手法を習得する。 |
| 3/13(木) | ゲートウェイ戦略 | 商材・サービスに合致したターゲット別サイト戦略の「ゲートウェイ戦略」を説き、オンライン集客におけるSEO対策やコンテンツ作成の実施軸を策定する方法を習得する。 |
| 4/10(木) | セールスフロー策定 | ビジネスの基本となる販売プロセスのシナリオを作成し、クラウドサービスでの情報共有や、フローに精度を上げるためのPDCAフロロの設計を習得する。 |
| 5/8(木) | オンライン広告の基礎 | ターゲット集客のためのオンライン広告の各媒体の種類・特長と、広告配信管理までの自社内の運用ノウハウを習得する。 |
| 6/12(木) | サイト分析の基礎 | GA4などのアクセス解析ソフトを用いて、オンライン広告で集客するウェブサイトのアクセス分析から企画・導線の改善点の抽出方法を習得する。 |