

## 4. 各種オンラインセミナー紹介

## (1) ECセミナー【啓発編】

■日時：各回15：00～16：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：EC参入を検討する事業者

■講師：塩澤 耕平 氏

■課題：

- ・ ECの有用性は認識しているが、すぐに取り組む必要性を感じていない。
- ・ ECに興味があるが、具体的なイメージが沸かない。

■ゴール：

- ・ ECサイトを立ち上げる時の重要なポイントを理解している。
- ・ ストア運営者から知見を得て、ECの必要性や効果についての理解が醸成されている。
- ・ EC活用の具体的なイメージを持っている状態。

■構成：

- ・ 【固定パート】 ECを始める前に知っておくべき重要な6つのポイント
- ・ 【ゲスト登壇】 小規模ECを実践する現役ストア運営者との対談 ※ゲスト登壇者は次頁を参照
- ・ 質疑応答（30分）



## (1) ECセミナー【啓発編】

ゲスト登壇者：

### ■ ゲスト 1：合同会社U.I.international

■ 登壇日：令和3年7月26日（月）、令和4年2月21日（月）

■ URL：<https://kutenonline.com/>

■ テーマ：「業態転換としてのEC」

- ・当初カフェ営業のみの予定だったがコロナの影響でECにも注力
- ・地域では珍しい地元フルーツをふんだんに使った冷凍ケーキをEC販売
- ・クラウドファンディングやSNSを活用し丁寧に顧客との関係性を構築
- ・専門知識なしでショップを立ち上げ、社長とEC担当者を含めた数名で運営



### ■ ゲスト 2：有限会社 オブセ牛乳

■ 登壇日：令和3年8月23日（月）、令和4年1月24日（月）

■ URL：<https://obuse-milk.com/>

■ テーマ：「サイドビジネスとしてのEC」

- ・サイドビジネスとしてブランディング向上のためにECサイトを運営
- ・効果的なSNS活用と新商品開発を行い、広告なしで月数十万～の売上に
- ・「プレミアムショコラ」が大ヒットし店舗受取機能などで地元へも拡販
- ・基本的に社長一人で運営



## (1) ECセミナー【啓発編】

ゲスト登壇者：

### ■ゲスト3：花と木の実 cocochiya

■登壇日：令和3年10月25日（月）

■URL：<https://hanatokinomicocochiya.com/>

■テーマ：「一人で運営するD to C型のEC」

- ・贈答用のアレンジフラワーショップ
- ・店舗をもたない1人運営のEC
- ・IT知識はなかったが、SNS・広告を独学で実施して成功している



### ■ゲスト4：ゲスト調整中

※調整中のため内容を変更する場合があります。

■登壇日：令和3年11月22日（月）

■テーマ：「既存のECサイトを見直して販路拡大を成功させる方法」

- ・動線がよくなかったカートシステムからECサイトをリニューアル
- ・広報戦略を変更し、動線を改善したことで受注がUP
- ・眠っているECサイトをお持ちではありませんか？

いくつかの事例を元に売上向上の事例をお伝えします

## (2) ECセミナー【基礎編】

■セミナー名称「売れるようになるECサイト運営の基礎的考え方」

■日時：各回15：00～16：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：EC参入を検討する事業者

■講師：三浦卓也氏

■課題：

- ・ ECの有用性は認識しているが、すぐに取り組む必要性を感じていない。
- ・ ECに興味があるが、具体的なイメージが沸かない。

■ゴール：

- ・ ECに関する市場動向、ECの種類など基礎的な知識が得られた状態。
- ・ ECの必要性や効果についての理解が醸成されている。

■構成：

- ・ スライド解説（1時間）
- ・ 質疑応答（30分）

■内容：

- ・ 10年プレイヤーが語るECの現場を教えます。
- ・ うまくいくEC運営の基礎的な考え方。
- ・ EC成功の秘訣は顧客との基礎的なコミュニケーション。
- ・ 事例紹介



### (3) ECセミナー【集客編】

■セミナー名称「誰を対象に集客するかが一番大事、効率的な集客とは？」

■日時：各回15：00～16：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：ECビギナー、EC参入を検討する事業者、  
特に集客方法の基礎を学びたい方

■講師：三浦 卓也 氏

■課題：

- ・自社ECに取り組んでいるが、集客面で課題を感じている。
- ・これから自社ECに取り組む予定で、集客の基礎について知りたい。

■ゴール：SNS活用、広告運用など集客方法に関する基礎的な知識が得られた状態。

■構成：

- ・スライド解説（1時間）
- ・質疑応答（30分）

■内容：

- ・新規顧客で合ってる？まず「誰」を対象としてマーケティングするかの考え方。
- ・効率的な集客には順序があるという話。
- ・ゼロから始めるEC／実店舗がある企業のECとの違い。
- ・どんな内容が刺さる？集客時に刺さるクリエイティブの作り方。
- ・事例紹介



## (4) ECセミナー【コンテンツ編】

■名称：セミナー①「ECサイトで伝える写真・伝わる写真」

■日時：各回15：00～16：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：ECビギナー、EC参入を検討する事業者、  
特にブランディング、商品撮影に関する基礎について学びたい方

■講師：木村 文吾 氏

■課題：ECサイトの運営や商品ページを作成するうえで、  
どのように写真で商品の魅力を伝えればよいか分からない。

■ゴール：ブランディングに必要な基本的な考え方が身につき、  
自分で継続的に商品写真を撮影できるようになる。

■基本構成：

- ・【固定パート】 実例を交えたブランディング講座（30分）
- ・【実技パート】 簡単にコンテンツ制作（30分） ※実技は第2回、第3回のみ。
- ・質疑応答（30分）

■内容：全4回（※どの回からでもご参加いただけます。）

各回、前半パートでブランディングに関する基礎的な考え方を学び、  
第2回、第3回の後半パートで基礎的な写真撮影の実技を行います。

※詳細は次頁参照



## (4) ECセミナー【コンテンツ編】

■名称：セミナー①「ECサイトで伝える写真・伝わる写真」

■各回テーマ：

### 第1回：「ブランディング視点で商品写真を考える」

事例でブランディングを学び、ブランドを体現する商品撮影の基本的な考え方を学びます。

### 第2回：「継続的に実践できる商品撮影テクニック」

事例でブランディングを学び、自社で継続できる撮影方法の実技を行います。

### 第3回：「自社の強みを写真で表現する」

事例でブランディングを学び、写真により自社と顧客を繋ぐためのビジュアル表現を身につけます。

### 第4回：「商品撮影について何でも聞ける相談会！スマートフォン撮影基礎編」

講師の木村文吾氏に、「スマートフォン撮影」に関して何でも質問できる回です。

第1回～第3回までのセミナーを踏まえ、商品撮影に関する疑問についてご質問いただけます。

用意するもの：第1回：不要

第2回：スマートフォン、被写体（テーブルサイズに収まる自社商品）

※サイズを超える場合は、卓上小物をご用意ください（指定なし）。

第3回：第2回目にご用意いただいたもの

第4回：不要



## (4) ECセミナー【コンテンツ編】

- 名称：セミナー②「商材の魅力を伝える商品ページの作成について」
- 日時：各回15：00～16：30（1.5時間）
  - ※実施日は別添「年間スケジュール」参照
- 対象：ECビギナー、EC参入を検討する事業者、  
特にライティング、商品撮影を外注ではなく、  
自社で商品ページを作成するために  
必要な知識やノウハウを身に着けたい方
- 講師：鷹見 秀嗣 氏（合同会社U.I.international）、塩澤 耕平 氏
- 課題：商品ページを作成するための基礎的知識やノウハウがない。
- ゴール：商品ページを作成する際に必要な基本的な考え方が身についた状態。
- 構成：
  - ・スライド解説①（30分）
  - ・スライド解説②（30分）
  - ・質疑応答（30分）
- 内容：
  - ・商品ページの作成について事例紹介（塩澤 氏）
  - ・特殊な機材を使わず、商品写真を撮影する場合のノウハウ（鷹見 氏）



## (4) ECセミナー【コンテンツ編】

■名称：セミナー③「売れるコンテンツを作るために必要な考え方」

■日時：各回15：00～16：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：ECビギナー、EC参入を検討する事業者、  
特にライティング、商品撮影に関する  
基本的な考え方について学びたい方

※本セミナーは、ライティングや商品撮影に技術の習得が目的ではありません

■講師：三浦 卓也 氏

■課題：商品ページを作成するうえで、何を重視するべきなのか考え方が分からない。

■ゴール：商品ページを作成する際に必要な基本的な考え方が身についた状態。

■構成：

- ・スライド解説（1時間）
- ・質疑応答（30分）

■内容：

- ・顧客に刺さるキャッチコピーの作り方。
- ・言葉を紡ぐ意味は「誰に何を伝えて、どう動いて欲しいか？」
- ・一回書くだけじゃダメ。ECサイトの売れるコピーの書き方。
- ・事例紹介



## (5) ECセミナー【カラーミーショップ活用編】

■名称：「ECを活用した販路拡大支援セミナー」

■日時：各回15：00～16：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：EC参入を検討する事業者、特にカラーミーショップ利用予定者

■講師：和田 真人 氏（GMOペパボ株式会社）

■課題：ECに興味があるが、具体的なイメージが湧かない。

■ゴール：

- ・ ECに関する市場動向、ECの種類、開店方法など基礎的な知識が得られた状態。
- ・ カラーミーショップの特徴について知っている。

■構成：

- ・ スライド解説（1時間）
- ・ 質疑応答（30分）

■内容：

- ① ネットショップとは？ ネットショップについて知識を深める
- ② コロナ禍での消費の変化・ ネットショップの意義
- ③ ネットショップの開店方法と実践してほしい運営ポイント
- ④ カラーミーショップの特徴と事例紹介
- ⑤ 質疑応答



## (6) SNS活用セミナー

■名称：「SNSは売るためだけでなく既にいるファンのために使う」

■日時：各回15：00～16：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：SNSビギナー、特にSNSをECサイトの集客に活用したい方

■講師：三浦卓也氏

■課題：SNSの基礎的な活用方法が分からない。

■ゴール：SNSの種類、活用方法などSNSに関する基礎的な知識が身についた状態。

■構成：

- ・スライド解説（1時間）
- ・質疑応答（30分）

■内容：

- ・バズりたい？よくあるSNSの勘違い。
- ・顧客とのコミュニケーションのためにSNSを活用するすゝめ
- ・LINE活用することでリピート率・注文金額・売上アップ術。
- ・事例紹介



## (7) LINE公式アカウント活用セミナー

■名称：「ユーザー数8,800万人！LINEを活用したECサイトの集客手法」

■日時：各回14：00～15：30（1.5時間）

※実施日は別添「年間スケジュール」参照

■対象：LINEをECサイトの集客・売上アップなどに活用したい方

■講師：西田 勇祐 氏（LINE株式会社）

■課題：ECでLINE公式アカウントがどのように活用できるか分からない。

■ゴール：

- ・お客様が日常的に使うLINEならではの、コミュニケーションによるECの集客・売上アップ手法を知る。
- ・LINE公式アカウントの小売業界における活用事例から、アカウント開設後の活用イメージを持つ。
- ・開設方法を知る/セミナー中にLINE公式アカウントを開設してみる。

■構成：

- ・スライド解説（1時間）
- ・質疑応答（30分）

■内容：

① LINE/LINE公式アカウントのご紹介

② LINE活用のステップと活用事例

STEP1 LINE公式アカウントの開設・STEP2 友だち追加

STEP3 店舗・サイト集客・STEP4 リピート促進

③ 質疑応答

