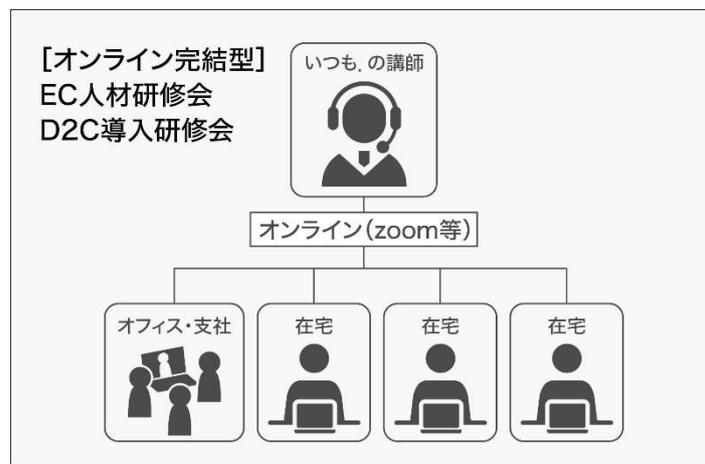


在宅勤務者向け EC オンライン完結型の研修サービス ～トレーニング形式にて、EC 運営人材を育成する研修サービス～



【EC 人材育成研修】 サービス概要

(オンライン対応・トレーニング形式)

- 研修期間：2 カ月
- 研修回数：月 2 回（1 回：約 120 分×合計 4 回）
- 対応チャネル：自社 EC サイト、楽天市場、Amazon、Yahoo!（1つ選択いただきます）
- 実施方法：
 - ①zoom 等を活用したオンライン研修
 - ②御社の拠点に訪問し、御社の会議室等からオンライン研修（首都圏のみ）
- 参加可能人数：
オンライン、zoom、テレビ会議システムにて参加可能な人数
- 主な対象（EC 初心者、EC 運営経験が少ない方向け）
 - ・ 部署異動、配属等で EC 業務に初めて関わる方
 - ・ 今後、EC 業務に携わる可能性がある方
 - ・ EC のプロ人材として育成したい方

■研修実施による効果

- ・ EC シフトに対応した、EC 運営の人材育成に役立つ
- ・ EC 運営のプロが行っている実践的な運営をトレーニング形式にて学べる
- ・ 在宅時間などを活用して、EC の基礎知識が得られる
- ・ 部署異動・配置転換に伴い、EC ビジネスの基礎研修として活用できる

■研修費用：月額 65 万円（税別）×2 か月 [合計 4 回実施]

■研修スケジュール・内容（基本プログラム）

スケジュール	実施内容
<p>【1回目】 (約 120 分) ワーク含む</p>	<p>【EC 業界理解編】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場規模、市場動向 ・ 主要チャネルの動向（自社 EC、楽天、Amazon、Yahoo!等） ・ EC・通販上位企業、高成長企業の動向 ・ 自社 EC と EC モールのチャネルの販売方法 ・ 業界で成長する有力企業の動向・戦略 ・ EC 売上を伸ばすための基本戦略と戦術 ・ EC 業界で使われているシステム・ツール・委託業者 ・ EC 業界で使われる用語解説 ・ いつも．式 EC 参入・成長のロードマップ解説 <p>[ワーク]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ EC 業界動向・用語理解 50 問テスト
<p>【2回目】 (約 120 分) ワーク含む</p>	<p>【EC の基本業務理解編】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ EC 運営の全体を理解 ・ 競合店、モデル店調査の基本 ・ EC 運営業務（1 日、1 月の業務） ・ 集客から注文完了までの流れ・業務 ・ 受注から出荷・お届けまでの流れ・業務 ・ 売上分析の基本、売上改善の基本 <p>[ワーク]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ EC サイトの売上分析と改善項目の抽出トレーニング
<p>【3回目】 【4回目】 (1 回約 120 分) ワーク含む 2 回に分けて実施</p>	<p>【主要チャネル実践トレーニング】 (120 分×2 回)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ EC モール、サイトの特徴（店舗分布、ジャンル別の特性） ・ ページ作りの基本と実践手法（回遊性施策） ・ 集客の基本と実践手法（モール内広告、集客の種類と活用法） ・ モールイベントの特徴（イベント活用法）

チャンネルは [1つ選択] ① 自社 EC ② 楽天市場 ③ Amazon ④ Yahoo!	<ul style="list-style-type: none"> ・ 検索表示上位化に向けた対応方法 ・ 運営システムの管理画面の理解 (運営の基本) ・ リピート施策、ファン作り ・ レビュー施策、レビュー分析と増やすための取組み ・ データ抽出とデータ分析 ・ 売上目標の立て方、検証・改善方法 (PDCA 管理) [ワーク] <ul style="list-style-type: none"> ・ 検索表示施策・ページ回遊性・購入率改善トレーニング ・ 売上目標の作成、データ分析
提供教材	<ul style="list-style-type: none"> ・ 研修時使用資料 ・ [書籍] EC 担当者の知識と実務 (翔泳社)

■ EC オンライン完結型研修サービスに関するお問合せ先

(下記 URL よりお問合せください)

<https://go.itsumo365.co.jp/l/422762/2020-04-13/2k8zgg>

■ EC 関連研修会実績 (一部紹介)

パナソニック株式会社／ベビー関連商材を扱う大手メーカー／冷凍食品関連商材を扱う大手メーカー／化粧品・健康食品通販の売上高トップクラスの企業／全国展開する業界トップクラスの小売企業／EC 決済サービス提供企業 等

【会社概要】



会社名：株式会社いつも。

所在地：東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 7階

代表者：坂本守

設立：2007年2月

URL：<https://itsumo365.co.jp/>

事業内容：国内・海外での総合 EC 支援、メーカー EC 直販 (D2C) 事業の立ち上げからフルフィルメントまで総合アウトソースをワンストップで提供