

IT 営業戦略知識習得研修（アプリ編）

【研修実施時間：10 時間 受講料：¥300,000／1 名】

【研修の狙い】

- ① アプリを活用した営業戦略の基礎について理解を深め、現状の分析、改善点の把握を適切に行い、具体的な改善手法を打ち出すための専門的知識、技能を習得する。
- ② 顧客の目線で、集客アップを実現するアプリの活用方法、ポイントを活用した営業手法に関する知識、技能を習得する。

第1講 戦略と戦術

アプリおよびクラウドサービスを運用する上で必要不可欠になる「戦略」と「戦術」の違いに関する理解を深める。

第2講 デジタルデバインド

デジタル化されたサービスにアクセスが可能な場合と不可能な場合における格差「デジタルデバインド」について理解を深める。

第3講 制約理論

多種多様なシステムにおける共通の根幹である、「制約理論」について学習し、常にごく少数の要素または因子によって全体のパフォーマンスが制限されているという事実に基づいて、現状を把握するための知識を習得する。

第4講 USP とは

商品やサービスが持っている独自の強み、「USP (Unique Selling Proposition)」について理解し、マーケティングに活かすための知識、手法を習得する。

第5講 少子化と個人情報保護の観点から見る市場動向

ターゲットとなる顧客について、少子化、個人情報保護法の観点から分析し、市場動向を探る。

第6講 スマホアプリの営業戦略

スマホアプリを活用した営業戦略策定のための知識、それに基づいた実践演習を行う。

第7講 若年者を集客する戦略「アプリ戦略」①

若年者をターゲットと想定した場合の、アプリを活用した集客戦略策定のための基本的知識を習得する。

第8講 若年者を集客する戦略「アプリ戦略」②

若年者をターゲットと想定した場合の、アプリを活用した集客戦略策定のための実践的知識を習得する。

第9講 若年者を集客する戦略「ポイント戦略」①

若年者をターゲットと想定した場合の、ポイント戦略の企画、立案、管理法、活用法、メリット、デメリットなどに関する基本的知識を習得する。

第10講 若年者を集客する戦略「ポイント戦略」②

若年者をターゲットと想定した場合の、ポイント戦略を応用したキャンペーンの実施方法、管理手法、メリット、デメリットなどを把握した上で実際の運営に必要な知識、技能を習得する。