

自社のデジタルマーケティングの
方向性ってこれでOK?

Webサイトを
経営に活かす!

経営者こそ
知っておきたい
GA4の活用方法



自社Webサイトの
マーケティング施策を
改善する!

GA4 (Google Analytics4) が教えてくれる

デジタルマーケティング活動の 方向性と優先順位

顧客の行動をリアルな「数字」で把握することの重要性

企業の目的達成に不可欠な手段「デジタルマーケティング」に強くなる!

対象

都内中小企業者

※公社および講師と同業の方(コンサルタント)等のお申込み、ご参加はお控えください。

開催日時

令和6年2月9日(金) 14:00~16:00 (13:55受付開始)

参加方法

ZOOM (ウェビナー/事前登録制)

※開催日前日までは参加用 URL をお送りします

定員

100社 (1社につき最大3名様まで)

お申し込み期限

令和6年1月31日(水) 17:00まで

WEBにて開催
無料

詳細・お申し込みはこちら▶

公社 デジポート

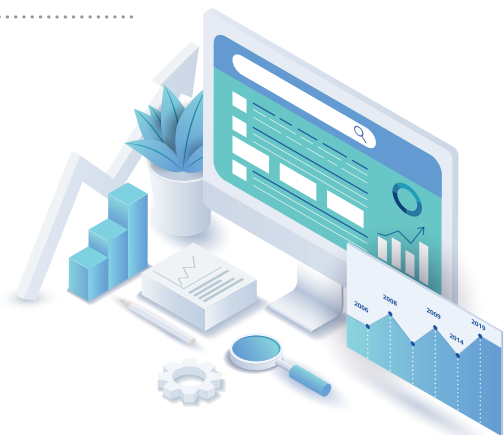
検索



<https://digiport.tokyo/projects/project001/>

GA4によるデジタル施策の分析によって 自社の課題や検証、改善ポイントが見えてくる！

自社のWebサイトはあるがあまり活用できていない、そんなお悩みを持つ経営者は多いのではないのでしょうか。Google Analytics4(GA4)は、自社のWebサイトの状況を「数字」で把握できるアクセス解析ツールです。本セミナーでは、GA4を活用したサイト分析が、ビジネス活動にどう役立つのかを「経営者視点」でわかりやすくお伝えします。



講義の内容

- 「GA4 で何ができるの？」基本の機能を徹底解説！
- 「自社の場合はどうなの？」事業内容に基づく目標設定の進め方
- 「気になる点を洗いだそう」課題の見つけ方
- 「実際のところ、どうなの？」GA4 による検証方法をご紹介します
- 「効率的・効果的に成果をあげる！」
デジタルマーケティングの改善と優先順位



講師

吉野 太佳子 氏

(株式会社 アイコンテンツ / 中小企業診断士・上級ウェブ解析士)

「Webブランディングの専門家」として、デザイン経営、デジタルマーケティング、キーワード選定による集客等の戦略・事業計画策定と Google アナリティクスを活用した PDCA サイクルの廻し方支援を得意とします。

25 有余年の Web 経験を活かし、中小企業の Web 戦略の推進と自動化を支援します。

お問い合わせ



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

事業戦略部 販路・海外展開支援課 販路開拓における DX サポート事業担当

TEL 03-5822-7234 Email online@tokyo-kosha.or.jp

販路開拓における DX サポート事業