

FAQ

- Q** 昨年も受講しましたが、今年も受講可能ですか？

A もちろん受講可能です。
- Q** 25回すべてを受講しないといけないですか？

A ご興味がある回のみ受講も可能です。
- Q** 個別相談は対面ですか？

A 原則オンラインです。1枠30分で、2枠連続でもご予約いただけます。
- Q** BtoBの企業ですが、BtoC向けの講義も受講してよいのでしょうか？

A もちろん受講可能です。
- Q** 講義資料はもらえますか？

A 受講後、アンケートにご回答いただいた方に講義資料をお渡しします。

受講者の声



実務に直結する事例紹介や具体的な施策設計の考え方は大変参考になりました。



一般論だけでなく、講師の経験からの知見を共有いただけたのが良かったです。

オンデマンド配信で復習できる点がとても良いと思います。



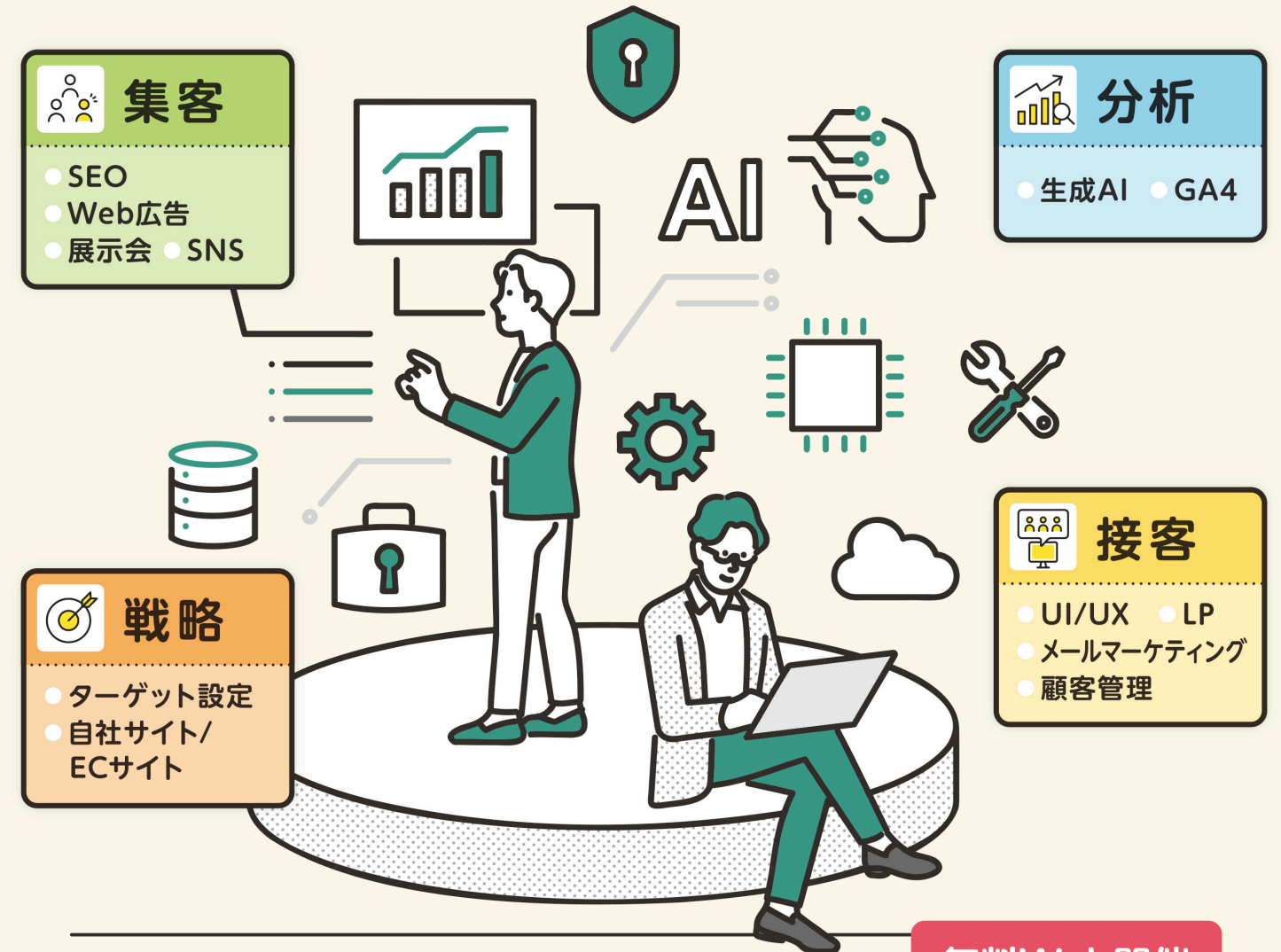
ワークで他の受講者の方の意見も聞けたのが良かったです。



募集要項

- 対象** 都内に事業所を有する中小企業、個人事業主(講師と同業の方(コンサルタント)等のご参加はご遠慮ください)
- 定員** 150社(1社3名まで)
- 参加費用** 無料
- 開催方法** ●リアルタイム開催(ウェビナー) ●オンデマンド視聴(令和9年2月末まで配信予定)

デジタルマーケティング 導入スクール 全25回



令和8年 **6/17**水 ~ 令和9年 **2/3**水 各回 14:00 ~ 16:00 無料Web開催

- 希望回だけの受講OK
- BtoB/BtoC、初級/中級など自社の状況に合った受講が可能
- 受講者限定! 予約制のオンライン個別相談利用可
- オンデマンド配信で好きな時に視聴できる

各回の詳しいカリキュラムは中面へ! >>>

お問い合わせ



事業戦略部 販路・海外展開支援課
デジタルマーケティング支援事業(国内向け)
TEL: 03-5822-7234
Email: online@tokyo-kosha.or.jp

詳細・お申し込みはこちら

公社 デジポート



<https://digiport.tokyo/learn/school/>



R8年度 デジタルマーケティング導入スクール カリキュラム

	日程	タイトル	内容	講師	対象/レベル
はじめに	第1回 6/17	100年に一度の大転換期！ 2026年に始める デジタルマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ●売れる商品と売れない商品が二極化する ●ピンポイントで狙う、目指すは自社指名買い —AI時代に逆転できる理由 ●取捨選択こそが戦略の始まり 	清水耕太郎 氏	toB toC 初級
分析 生成AI	第2回 6/24	無料からでも大丈夫！ AIを使いこなせる企業になろう	<ul style="list-style-type: none"> ●「使ったけど使えなかった」の正体はツールではなく指示の出し方 ●ChatGPT、Gemini、Copilotなど主要AIチャットを横並び比較 ●AIエージェントとは？ 「質問に答える」から「自律して動く」へ ●無料と有料の差を解説！「おもしろい」で終わらないAIの真の実力 	清水耕太郎 氏	toB toC 初級
戦略 ターゲット 設定	第3回 7/1	買ってほしいお客様は「誰」？ 顧客視点で考えると 売り方は変わる	<ul style="list-style-type: none"> ●全員に届けようとする誰にも届かない ●顧客にとっての自社の価値を考える ●価値をどう提案する？プロポジションの作り方 	清水耕太郎 氏	toC 初級
戦略 ターゲット 設定	第4回 7/8	ターゲットの解像度を高める 顧客理解	<ul style="list-style-type: none"> ●BtoB特有の購買プロセスを知る ●自社の顧客が求める情報の整理と確認 ●受注につながるデジタル接点とは 	石井邦利 氏	toB 初級
分析 GA4	第5回 7/22	GA4 超基礎編 ～まずはツールに慣れてみる～	<ul style="list-style-type: none"> ●GA4を使ってできること ●「デモアカウント」を触ってみる ●自社にGA4を導入するための設定方法 	石井里幸 氏	toB toC 初級
分析 GA4	第6回 7/29	GA4 初級編 ～自社サイトの基礎データを見る～	<ul style="list-style-type: none"> ●最低限押さえておきたい標準レポート（指標） ●自社サイトの改善に役立てる方法 ●GA4の活用事例 	石井里幸 氏	toB toC 初級
分析 GA4	第7回 8/5	GA4 実践編 ～分析から意味を見出す～	<ul style="list-style-type: none"> ●サイトにとって価値のある閲覧者の行動とは ●改善の目的から逆算した分析手法 ●分析で満足せずに問い合わせを増やすために 	坂本義和 氏	toB toC 中級
集客 SEO	第8回 8/19	ゼロから始める 中小企業のSEO入門	<ul style="list-style-type: none"> ●SEO、検索エンジンの基本 ●SEOの重要性 ●SEOに取り組む事前準備 	竹口慎之介 氏	toB toC 初級
集客 SEO	第9回 8/26	今日から取り組める SEO実践施策	<ul style="list-style-type: none"> ●中小企業に取り組むべきSEO施策 ●BtoBとBtoCのSEOの考え方 ●MEO（ローカルSEO）の扱い 	竹口慎之介 氏	toB toC 初級
集客 Web広告	第10回 9/2	もう怖くない！ 自社で始めるWeb広告	<ul style="list-style-type: none"> ●Google、Meta広告の仕組みと配信設定 ●キーワード選定等の運用のコツ ●参考事例から学ぶ効果検証と改善の進め方 	イルマス玲 氏	toB toC 初級
集客 Web広告	第11回 9/9	丸投げで終わらない！ Web広告の外注術	<ul style="list-style-type: none"> ●代理店の選び方と依頼のポイント ●効果検証と予算管理の考え方 ●参考事例から学ぶ代理店とのコミュニケーション 	イルマス玲 氏	toB toC 初級
接客 LP	第12回 9/16	伝え方が9割 ～ランディングページの活用法～	<ul style="list-style-type: none"> ●通常のサイトとランディングページの違い ●ランディングこそデジタル営業活動における中心 ●作成と改善のポイント 	坂本義和 氏	toB toC 中級

	日程	タイトル	内容	講師	対象/レベル
戦略 自社/EC サイト	第13回 9/30	トラブルを防ぐ！ 安心・安全なサイト運営の ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ●サイト運営に必要なもの（ドメイン、サーバー） ●Webサイトのセキュリティ（SSL、CMS） ●プライバシーを守るための注意点（Cookie、GDPR） 	吉田哲也 氏	toB toC 初級
戦略 自社/EC サイト	第14回 10/7	課題タイプ別 Webサイト外注のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ●社内ですることとすべきことの整理 ●「期待はずれ」を防ぐ依頼のタイプ分け ●依頼先の探し方/選び方ポイント 	山本晶子 氏	toC 初級
戦略 自社/EC サイト	第15回 10/21	作ったけど売れない？ EC運営の基本と改善ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ●作っただけでは売れない？ ECが動き出す理由と仕組み ●自社ECとモールECの比較と選び方 ●売れているECは必ずやっている！サイト改善の実務ポイント 	中島賢喜 氏	toC 初級
戦略 自社/EC サイト	第16回 10/28	売れる波を逃さない！ シーズンMDと販売計画の基本	<ul style="list-style-type: none"> ●社会イベント、モールセール、季節需要を年間カレンダーで把握 ●いつ、何を、どう売る？逆算思考の計画立案 ●モールセールを活用！売上最大化のための事前準備 	中島賢喜 氏	toC 中級
集客 SNS	第17回 11/4	SNSどうやって使いこなす？ 個性がファンをひきつける	<ul style="list-style-type: none"> ●あなたの個性って？自社を「コンテンツ」化して成果に繋げる ●「若い社員に任せればいい」でうまくいくはずがない ●自社アカウントの他にもある、多様なSNS活用法 	清水耕太郎 氏	toC 中級
接客 UI/UX	第18回 11/11	やりがちWebデザインから学ぶ UI/UX	<ul style="list-style-type: none"> ●Webデザインの基本 ●成果につながるUI/UX設計 ●実践ワーク 	栗原沙和子 氏	toB toC 初級
接客 UI/UX	第19回 11/25	Canvaで簡単！ クリエイティブ制作	<ul style="list-style-type: none"> ●Canvaの基本操作 ●SNS、Webで使える静止画+簡単な動画制作の基本 ●効率的なデザイン作成のコツ 	栗原沙和子 氏	toB toC 初級
集客 展示会	第20回 12/2	見込み客を逃さない！ 展示会成果を高める デジタル活用	<ul style="list-style-type: none"> ●展示会前後のWeb/デジタルマーケティング活用法 ●見込み客を引き寄せるブース設計のポイント ●名刺交換で終わらせないアフターフォローの仕組み 	藤原哲史 氏	toB 初級
集客 展示会	第21回 12/9	知っておきたい！ 雑貨系ポップアップや即売会の 展示の法則	<ul style="list-style-type: none"> ●ポップアップや即売会の傾向 ●お客様の立ち寄りを増やす「売り場づくりの法則」とは ●事例紹介 	池松美千代 氏	toC 初級
接客 メール マーケティング	第22回 12/16	低コストで商談創出！ 成果を出すメルマガ運用	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客リストを商談へ育てる実践手法 ●開封率、反応率を高める件名とメール構成の作り方 ●無理なく継続できるメルマガ配信設計 	藤原哲史 氏	toB 初級
接客 顧客管理	第23回 1/13	今さら聞けない！ 顧客との関係構築&管理	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客管理をする理由：ムダ打ちをなくし効率的な集客をする ●ツールを活用する：Excelおよびkintoneを使った顧客管理 ●データを活用する：蓄積したデータを組織で活用する 	石井里幸 氏	toC 初級
接客 顧客管理	第24回 1/20	名刺・Web問合せ情報を 売上化する3つの秘訣	<ul style="list-style-type: none"> ●名刺/展示会/Web問合せが「立ち消える」典型パターンと原因 ●売上につなげるための3つの勘所 ●事例紹介とチェックシートを用いた実践ワーク 	中山幸子 氏	toB 中級
おわりに	第25回 2/3	デジタルマーケティングを 継続するための社内体制と 実践のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ●デジタルマーケティングを継続するために経営者が果たす役割 ●担当者が取り組みを推進するためのポイント ●企業事例とパネルディスカッションを通じた実践のヒント 	松田健太郎 氏	toB toC 初級