

【お前はもう売れている】

ひとり運営で6期連続年商1億円達成した店主がネットショップ運営の基礎から、
広告を活用した出稿から運用方法までトータルサポートするワークショップ

< 初級編・第1期 >

1. 日時 (全8回)	1回目 08月21日(水) 17:00-18:30 2回目 08月28日(水) 17:00-18:30 3回目 09月04日(水) 17:00-18:30 4回目 09月11日(水) 17:00-18:30 5回目 09月18日(水) 17:00-18:30 6回目 10月02日(水) 17:00-18:30 7回目 10月09日(水) 17:00-18:30 8回目 10月23日(水) 17:00-18:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・自者ECを構築しているもしくはする予定の小売業または製造業事業者 ・ネットショップで売上をあげたい方
4. 目指す ゴール	ネットショップをこれから始める人、ネットショップを作ったものの売上に伸び悩んでいる人 が最初の売上を上げるための知識を全て得られること。 ワークショップで紹介する施策を試すことで売上が必ずアップすること。
5. 講師	三浦 卓也 氏(ミウラタクヤ商店) 日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、 WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラタ クヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上 400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規 模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコン サル」にてECコンサルティングサービスを提供。 
6. 内容	コストをかけずに(≠無料)集客や顧客との対話を生むためのSNSの活用方法、 ネットショップで商品売るための根本的な考え方、小さな予算でも効果を得られる広告 の方法など、すぐにでも使えるEC運営のノウハウを提供します。 詳細は別紙をご参照ください。
7. 注意事項	この講義は先着15名様限定となります。 この講義は全8回セットになります。各回通じて参加できる方のみ、お申込み下さい。 「申込後に日程が合わなかったので参加しない」ということがないよう、十分にご注意下さい。

■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL:<https://www.canvas-shokokai.jp/event/4269/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本ワークショップへの受講は事前登録が必要です。
(事前登録には、CANVASポータルサイトのアカウント登録が必要です)
- ② 本ワークショップの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容の
SNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、
著作権・肖像権侵害として対処させていただくことがございます。
- ③ 本ワークショップでは受講証明書の発行はございません。
- ④ ワークショップ参加者はアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

【お前はもう売れている】

ひとり運営で6期連続年商1億円達成した店主がネットショップ運営の基礎から、
広告を活用した出稿から運用方法までトータルサポートするワークショップ

< 初級編・第2期 >

1. 日時 (全8回)	1回目 08月22日(木) 17:00-18:30 2回目 08月29日(木) 17:00-18:30 3回目 09月05日(木) 17:00-18:30 4回目 09月12日(木) 17:00-18:30 5回目 09月19日(木) 17:00-18:30 6回目 10月03日(木) 17:00-18:30 7回目 10月10日(木) 17:00-18:30 8回目 10月24日(木) 17:00-18:30
2. 場所	オンライン (Zoom)
3. 対象者	・自者ECを構築しているもしくはする予定の小売業または製造業事業者 ・ネットショップで売上をあげたい方
4. 目指す ゴール	ネットショップをこれから始める人、ネットショップを作ったものの売上に伸び悩んでいる人 が最初の売上を上げるための知識を全て得られること。 ワークショップで紹介する施策を試すことで売上が必ずアップすること。
5. 講師	三浦 卓也 氏(ミウラタクヤ商店) 日本初のShopify教育パートナー認定者。WEBベンチャー、 WEB大手広告代理店等を経て、2016年に独立し「ミウラタク ヤ商店」を開業。2019年からShopifyを活用し1年で売上 400%成長達成。ショップでは、全てを1人で運営しており、小規 模ECを実践している。現在はショップ運営と並行し「ミウラコン サル」にてECコンサルティングサービスを提供。
6. 内容	コストをかけずに(≠無料)集客や顧客との対話を生むためのSNSの活用方法、 ネットショップで商品売るための根本的な考え方、小さな予算でも効果を得られる広告 の方法など、すぐにでも使えるEC運営のノウハウを提供します。 詳細は別紙をご参照ください。
7. 注意事項	この講義は先着15名様限定となります。 この講義は全8回セットになります。各回通じて参加できる方のみ、お申込み下さい。 「申込後に日程が合わなかったので参加しない」ということがないよう、十分にご注意下さい。



■お申込みはCANVASポータルサイトからお願い致します。

URL: <https://www.canvas-shokokai.jp/event/5580/>



※ 注意事項 ※あらかじめご確認ください。

- ① 本ワークショップへの受講は事前登録が必要です。
(事前登録には、CANVASポータルサイトのアカウント登録が必要です)
- ② 本ワークショップの録画・録音・撮影、および資料の2次利用、詳細内容の
SNSへの投稿は固くお断りいたします。これらセミナー内容の盗用が発覚次第、
著作権・肖像権侵害として対処させていただくことがございます。
- ③ 本ワークショップでは受講証明書の発行はございません。
- ④ ワークショップ参加者はアンケートがございます。ご協力をお願い致します。

【大人気オンラインワークショップ参加者募集】

～昨年度のワークショップ参加者売上増加額 1社あたり年間平均約70万円増～

■各回のワークショップ内容(第1期から第2期まで、各回内容は共通です)

1回目:

ネットショップ運営における
基礎的考え方

- ・昨今のネットショップの状況について
- ・ネットショップ運営におけるよくある勘違い
- ・EC担当者が持つべき姿勢
- ・SNSの役割と自社サイトの役割
- ・自社の目指すECの方針を検討するワークショップ
- ・翌週までの宿題発表

2回目:

自社のターゲットの深掘りと
EC運営の方針策定

- ・自社のターゲットを見つける簡単な方法
- ・ターゲットの解像度を上げるための方法
- ・ターゲットの解像度を上げるワークショップ
- ・ターゲットから刺さる企画を考えるワークショップ
- ・翌週までの宿題発表

3回目:

自社サイトの見直し+
商品ページ改善

- ・ターゲットに基づいて文言を見直す
- ・商品ページで不可欠なPASの法則
- ・商品ページの見直しの仕方を教えます
- ・商品ページを考える時間を作ります
- ・画像制作ツールCanvaについて説明
- ・翌週までの宿題発表

4回目:

instagram活用について

- ・instagramがEC事業者に必要な理由
- ・instagramの活用方法について
- ・instagramのアカウントの作り方

5回目:

instagramのアカウント添削+meta
広告の活用方法について

- ・instagramのアカウント添削会
- ・meta広告のフォロワー獲得広告活用法
- ・instagramでフォロワーへDMを送るコツ

6回目:

instagram広告活用のフィードバック
+顧客と距離を近づけるLINEの活用
方法について

- ・instagram広告活用のフィードバック
- ・EC事業者が絶対にLINEを活用すべき理由
- ・LINEで距離を近づける超実践的な方法論

7回目:

LINEのあいさつ文+リッチメニュー添
削、meta広告の売上目的の活用に
ついて

- ・LINEリッチメニューの添削会
- ・meta広告の売上目的広告について説明
- ・Canvaの操作方法について基礎を教えます

8回目:

まとめ&運用最終チェック

- ・運用なんでも質問+添削会