

動画の視聴方法について

視聴方法について（スマホ・PC）

学ぶ上での心構えについて

はじめて動画をご覧になる方へ

無料で視聴可能な動画について

効率よく学んでいただく為に
入学前にご覧ください

コースをおすすめする方 (6:52)

講師の紹介 (2:27)

ご相談やご質問はこちら

FAQ【視聴方法、解約等】

【無料】このコースで学べる内容と目的について

コースで学べる内容について

受講の目的について

【無料】タイプ別のおすすめ勉強方法

これからネットショップやHPを持つと思っている方へ

HPやネットショップをすでに持っている方へ

ウェブを使ってお店の集客力アップがしたい方へ

（地域経営の店舗集客・個人で自分でHPを簡単に作りたい方用）HPを無料で作れるツールを紹介

知識を得て、仕事に活かしたい方、事業者さんを支援する方へ

【無料】HPの制作について

良いHPって?? (5:26)

HP構成パーツについて (2:29)

お手本となるHPの見つけ方 (2:28)

HP制作パターンはこの3つ! (3:14)

HP制作を依頼するときに最低限抑えておくべきポイント (2:05)

動画を作る際に意識すべきこと (2:53)

最低限抑えておきたいドメインとサーバーについて (10:07)

HPの安全面について (2:54)

エックスサーバーでWordPressを運用される方にSSL化のおすすめブログを紹介します (1:07)

HPを制作してもらう場合に、必ず確認してほしいお金の話 (3:12)

HP制作初期費用が安い場合は必ず契約書を確認してください (1:36)

甘い話にはご注意ください! (1:08)

【無料】集客の全体像を理解しよう

ネットショップで商品を販売したい方の準備物① (1:49)

ネットショップで商品を販売したい方の準備物② (3:05)

地域経営の店舗さん向け、来客数アップの為の準備物 (1:40)

会社HPから問い合わせや資料請求、予約をもらうための準備物 (2:15)

【無料】【オリエンテーション】

ウェブマーケティングってそもそも何？ (3:09)

売上アップには時間と根気が必要！ (3:53)

HPやネットショップの依頼方法について

HPやネットショップを作る前に、お客さんに選ばれる理由を考えよう！ (4:28)

地域営業のお店が最低限やってほしいこと (8:04)

ネットショップを作る前にしておくこと (9:25)

ネットショップの手数料について (13:38)

ネットショップの売上を上げるためにしておくこと (4:17)

売上が上がらない場合はどこを見ればいい？ (初級編) (12:31)

売上アップのための全体像を抑えよう！ (3:39)

【初心者編 ステップ1】お客さんの気持ちを知ることからはじめよう！ (9:09)

【初心者編 ステップ2】競合をチェックすることも大事です！ (1:19)

【初心者編 ステップ3】競合の集客方法を見て、良いところがあれば自分に取り入れてみよう！

【初心者編 ステップ4】お客さんが選んでくれる理由＝強みを見つけてみよう。 (1:50)

【初心者編 ステップ5】どこからお客さんを集めて、どんなページをみせるのかを前もって決めよう

【初心者編 ステップ6】検索エンジン対策をし、販売に必要なツール (HPやネットショップ等)

【初心者編 ステップ7】HPを作ったらかならず分析してください。 (3:25)

【初心者編 ステップ8】さらにHP訪問者数を増やすには？ (6:53)

【初心者編 ステップ9】お客さんにもう一度買ってもらうために

【初心者編 ステップ10】さらなる売上アップのためにすること (1:56)

HPやネットショップを持っている方へ【これから作る方も必見】

改善のための見るべきポイントはここ！ (3:29)

訪問者数を把握していますか？ (2:54)

お客様の行動を把握していますか？ (2:40)

グーグルマイビジネスを活用していますか？ (1:22)

集客対策を把握していますか？ (3:02)

費用対効果は把握していますか？ (2:59)

【初心者編 ステップ1】お客様の気持ちを知ることからはじめよう！

お客様の何を知ればいい？？ (5:54)

お客様が調べる言葉＝ターゲットキーワードといいます。 (2:18)

ターゲットキーワードは何につかったらいい？ (1:30)

お客様が調べる言葉を探してみよう① (6:18)

お客様調べる言葉を探してみよう！② (3:16)

お客様が買ってくれそうな言葉はどっち？？ (2:20)

数が多いキーワードvs数は少ないけど買ってくれそうなキーワード (3:58)

お客様の気持ちの勉強ができるツールを紹介します。 (2:26)

リサーチ（調査）をするときのポイント (2:43)

楽天市場でリサーチ（調査）をしてみよう。 (2:13)

楽天市場でリサーチ（調査）をしてみよう。（補足） (1:58)

アマゾンでリサーチ（調査）をしてみよう。（1:30）

ヤフーショッピングでリサーチ（調査）をしてみよう。（1:30）

ヤフー知恵袋でリサーチ（調査）をしてみよう。（1:47）

リサーチ実践編（お茶）（4:26）

リサーチ実践編（トマト）（1:42）

リサーチ実践編（タイ式マッサージ）（1:26）

リサーチ実践編（味噌）（3:55）

リサーチ実践編（ペットフード）（3:59）

リサーチ実践編（さば）（4:13）

【初心者編 ステップ2】競合をチェックすることも大事です！

どうして競合をリサーチする必要があるの？（1:55）

競合が見当たらないときは？？（1:10）

競合リサーチのポイント（1:07）

競合はどうやってさがせばいい？（3:00）

ネットショップでのリサーチの方法（1:54）

画像検索をうまく使おう。（1:22）

広告ライブラリの使い方（7:24）

検索結果の広告部分もチェックしよう。（1:56）

競合を表にまとめると自分の立ち位置が見やすくなります。（5:11）

【初心者編 ステップ3】競合の集客方法を見て、良いところがあれば自分に取り入れてみよう！

競合の集客方法を調べるメリット (4:36)

競合の集客方法をどうやって調べる？ (9:32)

競合の集客方法の調べ方② (6:11)

ツールを使って競合のHPを分析してみよう。(9:22)

similarwebの使い方を紹介 (4:47)

ホームページのタイトルから学ぶこともできます。(13:40)

あなたのライバルは検索結果に広告をだしていますか？ (12:30)

ECのプラットフォームもの覗いてみよう (7:50)

チラシや雑誌もチェックしてみよう。(9:10)

広告ライブラリで競合の集客をチェック！ (1:50)

広告ライブラリをつかってみよう。(8:20)

広告ライブラリをつかってみよう② (1:54)

アフィリエイトのチェックも有効手段といえます。(3:54)

お客さんになるメリット (2:39)

【初心者編 ステップ4】お客さんが選んでくれる理由＝強みを見つけてみよう。

そもそも強みって何？ (8:34)

強みをどこにつかえばいい？？ (4:33)

強みはこんなところに影響します。(2:29)

強みはどうやってみつけたらいい？ (6:27)

強み分析シートをつかって自分（自社）の強みの棚卸をしてみよう。（4:58）

【初心者編 ステップ5】どこからお客さんを集めて、どんなページをみせるのかを前もって決めておきましょう。

どこから集めて、何を見せるか？が肝！（3:41）

売上アップの方程式（3:30）

この章で学べる集客方法について

必ず押さえておきたい【攻め】の集客と【待ち】の集客（6:52）

商品や店舗をお客さんに知ってもらう方法一覧（11:39）

インフルエンサーマーケティングの紹介（3:31）

2つのアプローチ方法（7:17）

プレスリリースを学ぶならこの方がおすすめ！

まずはここからはじめてみよう！（2:34）

タイプ別おすすめプラン（4:17）

UserHeatを使ってみよう！（2:38）

アクセスアップはここから取り組もう。（1:06）

【補足講義】お客さんにHPを見つけてもらう確率の上げ方（SEO）初級編（37:45）

広告費の考え方初級編（4:11）

SNSでの投稿について（6:44）

初心者さんにおすすめのアクセスアップの取り組み順（1:20）

【復習】検索エンジン対策（24:40）

もしも広告費に1万円つかうなら？ (9:12)

一人あたりいくらで来てくれた？ (4:39)

フェイスブック広告実践データ（居酒屋） (3:49)

各広告の出稿方法について (5:59)

HPの種類と出稿方法 (10:10)

無料のHPの事例を紹介します。 (3:23)

ネットショップで商品を販売するときの大事な考え方 (3:35)

点ではなく面で売るということ (5:13)

ネットショップの手数料について (9:36)

ネットショップの販売パターンの例 (3:05)

ネットショップはここから作れます (3:33)

大手ショッピングモールについて (3:27)

アマゾンでお客様が調べている言葉を知るには？ (2:42)

お客様からお問合せや予約をとるためのツールを紹介 (4:54)

集客設計図パターン① (4:51)

集客設計図パターン② (7:24)

【初心者編 ステップ6】販売に必要なツール（HPやネットショップ等）を用意しよう。

HPを用意する前に確認すること (4:52)

店舗やネットショップ展開などで用意する道具が異なります。 (10:04)

無料HPのメリットとデメリット・自分でドメインを取るメリット等 (11:20)

HPを作る時に必要なツール (8:18)

HPの導線は必須です！ (4:48)

HPを作る前の準備 (6:50)

HPの良い構成の学び方 (3:50)

HPの良い構成の学び方実践編 (13:57)

予算に応じたHP制作パターンを紹介 (10:50)

HPを作ってもらう時に必ず押さえておきたいこと (9:17)

ココナラやランサーズなどのサービスを使うこともできます。(12:43)

HP制作をしてもらうときのマナー (5:03)

HPを制作してもらう時に確認しておくべきこと (8:55)

HPを制作するときに抑えておくべきポイント (7:37)

すでにHPを持っている方はここをチェックしてみてください。(6:10)

導線を強化する便利ツール (5:13)

HP構成基本形① (11:32)

HP構成基本形② (9:14)

商品ページ構成例 (7:20)

ネットショップのお手本例 (11:16)

【便利なサービス】ココナラ・ランサーズを活用しよう。

色々なサービスがここで依頼できます (1:35)

お支払いとやり取りについて (1:39)

どんな人におねがいしたらいい？ (3:45)

お仕事を依頼するときの注意点 (3:49)

お仕事完了後は評価をわすれずに (0:55)

こんな面白いサービスがあります (1:11)

【初心者編 ステップ7】HPを作ったらかならず分析してください。

HP分析のポイント (3:02)

HP分析のポイント② (6:29)

HP分析のポイント②の補足 (2:24)

HP分析のツールを紹介します。(5:36)

グーグルアナリティクス実践編 (4:30)

ヒートマップの種類と改善のコツ① (4:30)

ヒートマップの種類と改善のコツ② (6:45)

HP分析を売上アップに結び付けるために知っておくべきこと。(3:41)

【初心者編 ステップ8】さらにHP訪問者数を増やすには？

HPのアクセスをもっと増やす為の打ち手

【初心者編 ステップ9】お客さんにもう一度買ってもらうために

お客さんにもう一度買ってもらうための対策（動画の下にテキストがあります。） (6:12)

【初心者編 ステップ10】さらなる売上アップのためにすること

もっと結果をだすための考え方 (2:21)

広告対策を復習しよう。(7:42)

成約率（お客さんが買ってくれる確率）の上げ方 (6:39)

初心者さんの為の【フェイスブック・インスタグラム】活用編

フェイスブック活用のコツ (20:45)

インスタグラムのフォロワーの増やし方 (5:15)

インスタグラムでお客さんとの接点を増やすには？ (4:13)

まとめ (6:52)

グーグルマイビジネス（グーグルビジネスプロフィール）を活用しよう！

グーグルマイビジネス（グーグルビジネスプロフィール）について (2:03)

グーグルアカウントをもってなければつくみましょう (0:46)

自社やお店がすでに登録されているときは？ (0:46)

登録方法について (3:27)

情報をしっかり入力しよう (2:17)

写真をアップしてお客さんにアピールしよう (0:55)

投稿でお客さんにアピールしよう (1:58)

口コミを活用しよう (1:46)

効果を定期的に確認しよう (1:49)

ラインを活用しよう

LINE for Businessについて (4:57)

【ネットショップ運用】はじめての方コース

ネットショップの種類について (18:57)

ネットショップを見てもらう方法を知ろう！ (8:26)

集客方法の優先順位について (4:38)

売れる場所を間違えると、売れなかったお話 (4:17)

複数の場所で売ることが売上アップのコツ (5:27)

こんなところでも売れています。 (1:25)

で、どれをえらんだらいいの？ (4:08)

BASEの開設方法について (22:09)

お客さんに知ってもらう方法を改めて紹介 (13:48)

ネットショップ運営のための便利な道具たち (3:00)

HPやネットショップを作る手段について (10:03)

アマゾンも活用しよう (13:05)

デザインは成約率に影響します (6:08)

つよみも成約率に影響します (3:54)

お客さんへの伝え方を学ぶ、おすすめの本を紹介 (3:12)

トップページの構成例① (6:13)

トップページの構成例② (1:41)

商品ページの構成例 (3:40)

デザインについて (9:14)

おすすめのヒートマップを紹介 (5:45)

商品写真はどのように撮ればいい？ (3:19)

売上アップは時間と根気が必要 (8:36)

検索エンジン対策について (7:03)

【実践編】売上アップのためにこれだけは押さえよう！ (2:04)

【実践編】お客さんに見つけてもらうには？ (10:46)

【実践編】補足 (5:01)

【実践編】広告サポートを活用しよう (4:00)

【実践編】フェイスブック広告とアマゾンについて (3:04)

【実践編】獲得単価の考え方を知ろう (7:25)

【実践編】グーグルアナリティクスを活用しよう (4:19)

【実践編】成約率を上げよう (8:51)

【実践編】HPやネットショップは作ってからが始まり (1:42)

【実践編】お客さんに忘れられないようにしよう (1:47)

【実践編】売り場を増やしたり、客単価をアップさせよう (1:01)

【BASE】で月5万円売するための基本的な考え方

はじめにご覧ください。

簡単に作れる = 簡単に売れるではありません。 (2:07)

この章をおすすめする方 (2:06)

BASEで売れる 2 つのパターン (5:00)

BASE (無料プラン) の手数料 (5:28)

BASE (無料プラン) の計算方法 (6:25)

BASEの検索エンジン対策について (2:32)

BASEの戦い方 (6:49)

BASEで売る為のおすすめ手順 (3:52)

BASEで販売している店舗の実例 (5:09)

BASEでの客単価の上げ方 (3:07)

BASEの便利な拡張機能について (14:21)

【アマゾン編】初心者さん向け

はじめに (2:39)

出品プランについて (2:34)

販売手数料について (3:01)

出品前に見てほしい動画を紹介 (1:48)

商品画像のルールについて (3:38)

商品名作成のコツと注意点 (4:07)

【実践編】 リサーチをしよう (2:31)

【実践編】 商品名をチェックしよう (2:13)

【実践編】 価格を設定しよう (4:40)

【実践編】商品紹介コンテンツを活用しよう (3:03)

【実践編】広告にチャレンジしよう (3:29)

【実践編】売上データを確認しよう (1:25)

困ったときのサポート活用 (0:51)

【集客実践編】HPやネットショップの訪問者数を増やす為のポイント

はじめに (1:45)

初心者はまず何に取り組むべき？ (3:48)

キーワードについて学ぼう (9:56)

キーワードの立ち位置を理解しよう。(4:36)

調べる人の数と買ってくれやすさは違います。(6:21)

キーワードとお客さんのお財布の距離について (3:54)

キーワードの種類について① (10:43)

キーワードの種類について② (9:13)

キーワードを選ぶ力を磨く方法① (3:51)

キーワードを選ぶ力を磨く方法② (7:40)

【アクセスアップ実践編】①初めての検索エンジン対策

検索経由でお客さんが増える流れを知ろう (1:12)

あなたのHP（ネットショップ）を見つけてもらうには？ (0:43)

お客さんにみつけてもらうには？ (2:16)

キーワードリサーチツールを使ってみよう (2:13)

1 ページ目に来る確率を上げるためには？ (1:20)

アクセスアップのイメージを知ろう！ (2:11)

ページ情報もとても大事！ (2:48)

引っ掛かりやすい言葉を知ろう (2:24)

検索順位はどうやって決まる？ (0:26)

検索順位はどうやって決まる？② (2:30)

検索順位はどうやって決まる？③ (2:19)

お客さんは何が知りたい？ (1:34)

HPやネットショップのタイトルルール (0:21)

お客さんのニーズを知ろう (1:10)

キーワードツールを使ってみよう② (2:33)

お客さんが調べる言葉の例 (3:52)

タイトル作りのパターン (1:04)

タイトル作り具体例 (2:23)

どこがいけないかわかりますか？ (2:16)

他のHPも調べてみよう！ (1:00)

売上アップした農家さんの事例 (1:24)

まとめ① (1:17)

まとめ②アクセス数が思ったように伸びないときは？ (2:31)

まとめ③検索エンジン対策（SEO）の計画をたててみよう！（3:47）

【アクセスアップ実践編】②広告の考え方について（必須）

広告基礎知識（4:54）

広告はどれをえらんだらいい？？（12:31）

キーワード広告って？？（1:07）

フェイスブック広告のちょっとした技（1:35）

業種、職種によって攻め方が違います。（6:16）

地域によっても検索数が違います。（3:17）

キーワード広告をやる際の心構え（1:39）

広告費の予算の考え方（3:02）

フェイスブック広告実践データ（1:41）

【必須】獲得単価の考え方（9:19）

獲得単価について②（5:00）

獲得単価を上げないために（3:06）

ランディングページについて（2:48）

キーワードについて（2:36）

ラッコキーワードの紹介（4:01）

【アクセスアップ実践編】③フェイスブック広告について

フェイスブック広告の使いどころ（1:50）

広告ポリシーを理解しよう (1:38)

フェイスブック広告を実施するときに必要なもの (2:24)

ページを簡単に作れるツールを紹介します。 (3:43)

フェイスブック広告と相性が良い商品 (4:42)

フェイスブック広告を出すメリット (5:11)

フェイスブック広告の画面を見せます (4:35)

広告ライブラリでリサーチしよう！ (5:02)

フェイスブックページを作ろう (1:31)

フェイスブックページとは？ (2:39)

広告マネージャーから広告が出せます。 (0:47)

広告の目的を知ろう！ (5:57)

何を宣伝するかによって結果が全然違うんです。 (6:33)

支払い設定について (1:56)

ターゲット設定について (14:52)

広告を出す時間も指定できます。 (2:17)

広告設定① (8:40)

広告設定② (3:19)

広告を出したら必ず分析を！ (5:37)

【アクセスアップ実践編】④キーワード広告（グーグル広告編）について

キーワード広告とは？ (9:40)

キーワード広告の使いどころ (6:48)

結果ってすぐでるの？ (14:26)

コンバージョンタグについて (3:25)

キーワード広告で何を売りますか？単発定期お試し、顧客維持対策がめちゃ大事 (6:57)

キーワード広告を出す前におぼえておかないといけない獲得単価とコンバージョン (6:15)

獲得単価と利益について (6:48)

キーワードによって成約率が違います。(10:50)

キーワード広告をやる流れ (3:22)

準備 これから戦う市場を知ろう！ (10:27)

お客さんが選んでくれる理由（強み）を棚卸しよう (6:53)

強みはページでアピールしたり、広告文でアピールするために使います (3:17)

キーワード広告で使うキーワードを選ぶコツ (4:36)

広告文とランディングページの関係 (4:58)

ランディングページを勉強しよう (8:09)

ランディングページはどうやってつくる？ (7:06)

キーワードの出稿方法を知ろう！ (6:27)

キーワードを選んでみよう（無料ツール使用） (12:59)

グーグル広告のアカウント開設について (1:36)

キーワードを選んでみよう（グーグル広告使用） (14:20)

キーワードを選んでみよう（グーグル広告使用②）（2:51）

【実践】リサーチをしよう！（7:01）

【実践】広告文を分解してみよう。（7:44）

【実践】説明文を意識しよう（6:41）

強みを洗い出してみよう（2:38）

戦う武器（強み）を選ぼう！（5:32）

勝てるところで勝とう（6:13）

広告文を作ろう1（2:18）

広告文を作ろう2（5:05）

広告文を作ろう3（1:51）

広告文を作ろう4（2:19）

広告文を作ろう5（4:01）

ランディングページを設定、作成しよう（13:28）

講師やコンサルティング業の集客フロー（4:56）

グーグル広告のサポートを活用してみよう（3:18）

構成の勉強のやり方（4:58）

構成の勉強のやり方2（6:21）

出稿KWとランディングページの整合性について（4:30）

複数のLPを予算内で作るコツ（3:17）

キャンペーンを作ってみよう。1（4:59）

キャンペーンを作ってみよう。2 (7:20)

キャンペーンを作ってみよう。3 (5:45)

キャンペーンを作ってみよう。4 (1:13)

キャンペーンを作ってみよう。5 (5:12)

コンバージョンと目標について (7:58)

広告オプションを活用しよう！1 (1:53)

広告オプションを活用しよう！2 (3:01)

広告オプションを活用しよう！3 (3:34)

広告オプションを活用しよう！4 (4:01)

広告オプションを活用しよう！5 (2:46)

広告オプションを活用しよう！6 (2:10)

広告オプションを活用しよう！7【効果について！】 (1:23)

最低限ここは見ておこう！1 (5:02)

最低限ここは見ておこう！2 (4:23)

最低限ここは見ておこう！3 (5:50)

最低限ここは見ておこう！4 (6:09)

広告運用メンテナンスについて (8:39)

LP改善メソッド (7:45)

まとめ (5:29)

【アクセスアップ実践編】⑤検索エンジン対策応用編

検索エンジン対策について (1:54)

調べてみつけてもらうた確率を上げるためには？ (3:48)

検索エンジン対策のメリットとデメリット (8:44)

検索エンジン対策はこんな方におすすめ！ (1:59)

検索エンジン対策でやってはいけないこと (8:09)

細かくアクセスを集めるのがポイント (3:59)

記事作成の手順について (5:54)

記事のイメージについて (5:15)

リサーチはこんなところでもできます (2:18)

運用方法について (5:59)

ココナラなどのサービスを利用しよう (5:16)

お客さんに行動してもらおう (7:12)

上位表示の仕組みについて (11:36)

グーグルアナリティクスでアクセス数をチェックしよう (1:28)

ドメインとサーバーについて (5:21)

実践する前に意識してほしいこと (4:03)

作業の流れを知ろう (4:45)

【実践①】 キーワードを選ぼう 1 (7:35)

【実践①】 キーワードを選ぼう 2 (9:25)

【実践②】 記事内容のリサーチをしよう (6:38)

【実践③】 タイトルを作成しよう (3:08)

復習① (1:04)

復習② (2:23)

復習③ (2:16)

復習④ (1:00)

復習⑤ (1:24)

【実践編④】 記事を作成しよう 1 (3:17)

【実践編④】 記事を作成しよう 2 (6:20)

【実践編⑤】 導線を設定しよう (3:41)

まとめ (3:35)