# 수업계획안

**서미진강사**
네이버파트너스퀘어 전문강사
대한상공회의소, LG전자 마케팅과정 강사
지식iN eXpert 비즈니스 창업 전문가

| 강의명 | 온라인으로 판로 확장 및 매출 증대 전략 |
|---|---|
| 개요 | 코로나19 장기화에 따른 낯선 언택트시대를 맞아, 온라인을 통한 다양한 브랜딩과 판로확대를 목표로 하는 중소기업을 대상으로 온라인에서 유의미한 고객과 기업을 만나고 목표하는 결과를 얻을 수 있게 한다. |
| 목표 | ● 온라인 검색의 힘을 통해 브랜드, 제품을 알릴 수 있는 다양한 판로를 이해한다.<br>● 온라인으로 브랜딩이 필요한 기업에게 브랜딩이 필요한 목적과 의지를 뚜렷이 하고 가시적인 결과물을 구체화 할 수 있게 한다.<br>● 판매가능한 제품군의 온라인 판매를 구체화 할 수 있다. |
| 주요산출물 | 모바일홈페이지제작, 포털사이트 플레이스 노출, 오픈마켓 또는 쇼핑몰 개설 |

■ **과정 :**

| 커리큘럼 | 세부내용 |
|---|---|
| **1. 언택트 시대가 만들어 낸 새로운 소비 컨텐츠 이해** | |
| | 온라인을 통해 제일 많이 판매되는 판매 데이터를 분석하고,<br>포털 검색결과를 통한 검색어를 기반으로 소비 컨텐츠를 이해하는 법을 배웁니다.<br>코로나19이전과 현재의 달라진 소비패턴과 더욱 높아진 검색정보에 대해 이해하여<br>검색결과에서 브랜딩이 왜 중요한지를 알아봅니다. |
| **2. 온라인 소비자들의 보이지 않는 경로 이해와 분석** | |
| | 온라인에서 그 무엇보다 많이 발생하는 '검색'에서 구매의지를 목적으로 하는 키워드는 결국 '결제'를 만드는 매출키워드가 됩니다. 그러나, 소비자들은 처음부터 구매의지를 갖고 쇼핑을 시작하지 않을 수도 있습니다. 다양한 정보공유와 자연스러운 노출은 소비자들에게 공감과 더불어 구매의지를 만들어 낼 수 있습니다. 다양한 사례와 나의 검색 경험을 함께 곁들여 소비자들의 이동경로를 분석해봅니다. |
| **3. 쇼핑의 시작, 검색에서 다양한 컨텐츠 노출 전략** | |
| | 시공간을 초월한 온라인에서 다양한 키워드가 쉽게 매출을 만들어 내고 있는 판매채널을 다각도로 분석하고 설명합니다. 그리고 나는 어떤 채널에서 매출을 만들어 낼 수 있을지 상상할 수 있습니다. 그리고 채널을 집중 공략할 수 있는 전략을 이야기 합니다. |