

# 핵심만 꼭! 바로 쓰는 e-커머스

- 수강 차시 : 총 32차시
- 학습기간 : 30일
- 재생시간 : 14시간

○ 재생시간은 퀴즈와 summary를 제외한 영상시간입니다. 하루8차시를 초과하여 수강할 수 없습니다.

본 과정은 전자상거래 마케팅 관리 능력단위를 기반으로 한 핵심 실무 교육입니다.

체계적인 학습을 통해 온라인 시장 분석, 마케팅 전략 수립, 실행 관리 역량을 강화하며, 전자상거래 마케팅 전문가로 성장할 수 있도록 돕습니다.

## 학습목표

01

시장 환경, 고객 요구 사항, 경쟁사 현황 등의 현황 분석을 통하여 전자상거래 사업의 내·외부 환경을 분석할 수 있다.

02

전자상거래를 통해 콘텐츠 전략을 수립한 후 마케팅을 실행하고, 뉴미디어 마케팅과 연동할 수 있다.

03

전자상거래에서 자사 상품의 매출액 확대 및 이미지 제고 등을 위한 마케팅을 실행한 후, 성과를 측정하고 분석하여 차후의 마케팅 활동에 적용할 수 있다.

## 학습대상

01

e커머스 사업기획 실무 능력 함양을 원하는 전직원

02

e커머스 마케팅 관리 실무 능력 함양을 원하는 전직원

차시	차시명	러닝타임
1	시장 환경 분석하기(전자상거래의 특성과 핵심 변화 요인)	00:25:02
2	시장 환경 분석하기(산업 분류를 통한 시장 세분화 전략)	00:22:33
3	시장 환경 분석하기(목표 시장 선정과 마케팅 믹스 전략)	00:22:15
4	고객 요구 사항 분석하기(목표 고객군 선정)	00:25:24
5	고객 요구 사항 분석하기(전자상거래를 위한 전략적 시사점 도출)	00:24:35
6	경쟁사 현황 분석하기(경쟁사 분석에 대한 이해)	00:23:06
7	경쟁사 현황 분석하기(자사 분석에 대한 이해)	00:28:00
8	상품 개발 전략 수립하기(상품 개발 전략 수립에 필요한 기초 지식의 이해)	00:29:46
9	마케팅 전략 수립하기(인터넷 마케팅 전략 수행을 위한 STP 전략 이해)	00:25:52
10	마케팅 전략 수립하기(가격 전략 수립에 대한 이해)	00:30:08
11	마케팅 전략 수립하기(전자상거래 시장에서의 상품 매입 전략에 대한 이해)	00:24:05
12	마케팅 전략 수립하기(전자상거래 시장의 광고 활동과 마케팅 믹스 전략에 대한 이해)	00:28:04
13	판매 계획 수립하기(목표 이익을 달성하기 위한 판매 계획 수립에 대한 이해)	00:34:48
14	재무 계획 수립하기(합리적 투자 규모 결정을 위한 투자안 경제성 평가 방법의 이해)	00:33:55
15	재무 계획 수립하기(재무 계획 수립)	00:28:52
16	재무 계획 수립하기(추정 재무제표 작성 이해)	00:30:51
17	콘텐츠 전략 수립하기(마케팅 동향 탐색)	00:22:00
18	콘텐츠 전략 수립하기(콘텐츠 전략 방향 수립)	00:30:35
19	콘텐츠 전략 수립하기(실행 전략의 구체화)	00:27:36
20	마케팅 실행하기(마케팅 계획 탐색)	00:24:18
21	마케팅 실행하기(마케팅 실행 계획의 목표와 마케팅 기법 선택 1)	00:23:30
22	마케팅 실행하기(마케팅 실행 계획의 목표와 마케팅 기법 선택 2)	00:27:04
23	마케팅 실행하기(마케팅 실행 계획)	00:28:47
24	뉴미디어 마케팅 연동하기(뉴미디어 매체 분석)	00:24:59
25	뉴미디어 마케팅 연동하기(뉴미디어 매체별 마케팅 계획)	00:23:03
26	뉴미디어 마케팅 연동하기(뉴미디어 마케팅 연동 및 관리)	00:23:37
27	마케팅 성과 측정하기(성과 측정 계획 수립)	00:31:12
28	마케팅 성과 측정하기(성과 측정 기준 수립과 평가 요소 도출)	00:29:31
29	마케팅 성과 측정하기(마케팅 성과 측정)	00:28:56
30	마케팅 성과 측정하기(마케팅 성과보고서 작성)	00:29:09
31	마케팅 결과 활용하기(마케팅 결과보고서 분석)	00:27:35
32	마케팅 결과 활용하기(마케팅 분석 결과 적용)	00:30:47