

# 회사에서 많이 쓰는 소셜미디어 마케팅 노하우

- 수강 차시 : 총 30차시
- 학습기간 : 30일
- 재생시간 : 11시간

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

본 과정을 통해 e-비즈니스의 특성과 유형을 이해하고, 디지털 플랫폼 경제에서의 비즈니스 전략을 수립할 수 있습니다. 또한 전자고객관리(e-CRM) 시스템을 활용하여 고객과의 체계적인 소통과 관계 관리를 통해 고객 만족도를 높일 수 있으며 온라인 시스템을 활용한 주문 처리, 공지사항 등록, 정산 관리 등의 업무를 효율적으로 수행하여 업무 생산성을 향상시킬 수 있습니다. 더불어 콘텐츠 마케팅 전략을 수립하여 고객에게 효과적인 정보를 제공하고 상호 소통을 강화할 수 있고 카카오톡과 같은 디지털 플랫폼을 활용하여 기업의 제품 및 서비스를 효과적으로 홍보하고, 판매로 이어지는 마케팅 전략을 실행할 수 있습니다.

## 학습 목표

01

EC(전자상거래) 기반 기술 동향을 기반으로 e-비즈니스의 특성과 유형을 이해할 수 있다.

02

전자고객관리(e-CRM) 시스템을 활용하여 고객과의 체계적인 소통 및 관리를 수행할 수 있다.

03

콘텐츠 마케팅 전략과 숏 폼을 활용한 마케팅 전략을 효과적으로 활용하여 제품 및 서비스의 구매전환율을 향상시킬 수 있다.

## 학습 대상

01

영업, 판매(세일즈) 관련 분야 근로자

02

온라인 마케팅과 관련한 실무 역량을 증진하고자 하는 종사자

차시	차시명	러닝타임
1	EC기반 기술의 이해 part 1. 정보처리와 웹 2.0	00:22:32
2	EC기반 기술의 이해 part 2. 웹 서비스와 유비쿼터스 컴퓨팅	00:23:17
3	전자상거래와 e-비즈니스의 기초	00:22:00
4	e-비즈니스와 디지털 플랫폼 경제	00:23:37
5	분야별 비즈니스 패러다임 동향과 대응	00:23:13
6	편리성을 제공하는 전자상거래의 다양성	00:23:39
7	e-서비스 체인 밸류 m소셜 O2O 커머스	00:22:54
8	e-비즈니스 전략과 모델의 기초와 산업	00:27:41
9	시장세분화 방식과 전략적 관리의 실제	00:21:30
10	경쟁에서 우위를 차지하는 시장 타겟팅	00:22:14
11	포지셔닝 전략의 이해와 브랜드 구축	00:24:13
12	협력과 통합의 프리즘 SCM, CRM, ERP	00:26:17
13	e-고객관계관리의 성공적 도입 전략	00:23:30
14	스마트스토어의 기초와 수익화 전략	00:22:39
15	스마트스토어 파워 셀러가 되는 방법	00:22:21
16	전자지불로 간편한 모바일 결제 관리	00:27:23
17	21세기, 콘텐츠 마케팅이 대세인 이유	00:24:42
18	콘텐츠로 스토리텔러가 되는 방법	00:21:30
19	콘텐츠 마케팅의 효과와 성공 사례들	00:22:58
20	카카오 메시지 도구 쓰임새와 활용 전략	00:24:22
21	카카오 비즈니스 플랫폼 종합 활용 매뉴얼 part 1. 카카오톡 채널(플러스 친구)	00:22:28
22	카카오 비즈니스 플랫폼 종합 활용 매뉴얼 part 2. 카카오톡모먼트, 카카오 메시지 광고	00:22:02
23	메시지 콘텐츠 기준과 한정판 메시지 작성법	00:24:08
24	구매 전환 효율 극대화를 위한 메시지 작성법	00:25:50
25	온택트 시대, 마음을 움직이는 메시지 작성법	00:24:08
26	숏 폼이 SNS 커뮤니케이션에 불러온 변혁	00:22:37
27	세로 스크린을 장악한 틱톡 플랫폼의 이해	00:22:52
28	틱톡 플랫폼으로 인플루언서가 되는 방법	00:26:06
29	틱톡 광고와 비즈니스 전략 노하우	00:23:03
30	비주얼로 말하는 것의 3가지 우위성	00:23:38