

3 F 「総合実践」授業レポート

9月11日(木) 5、6限

【第3回楽天IT学校】

※ゴッドハンド株式会社 店長須田 匠様、川上大介様来校

内容 楽天株式会社講師・藤原健太郎様からの講義及びグループワーク
「Webページのラフ案を考える」

1 まず、個人でページのラフ案を考える

- ① ページ全体の流れ
 - ② 画像と説明文の場所をどこに置くか?
 - ③ 「買い物カゴ」をどこに置くか?
- この3点で大まかに考えて見る

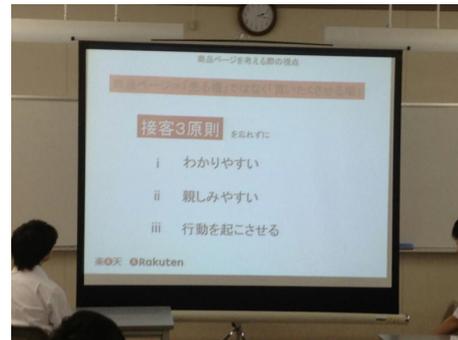


2 グループワーク1

個人のアイデアを出しながらチーム別に模造紙にラフ案を書いてみる

3 講義1

- ・Webページとは”年中無休の営業マン”である!
- ・「売る場」ではなく「買いたくさせる場」に!
- ・接客の3原則
 - 分かりやすい
 - 親しみやすい
 - 行動を起こさせる
- ・F・A・BがWebページにはすべて必要!



4 グループワーク2

ワーク1で作成したラフ案に「接客3原則」と「F・A・B」をラフ案に赤ペンで追加していく

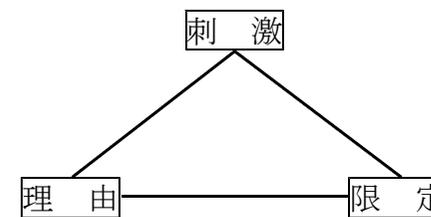


5 講義2

顧客の購買心理 8つのステップがある

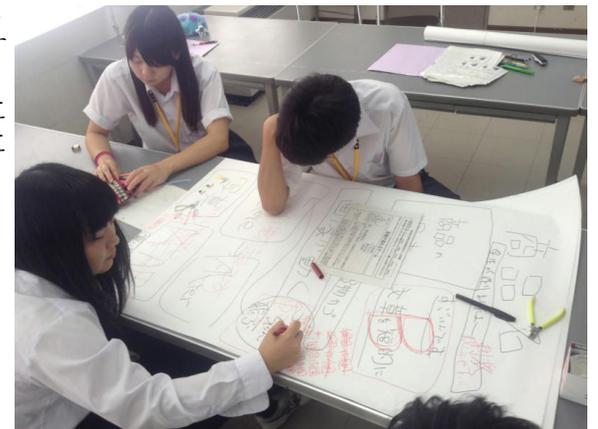
- ① 警戒
- ② 興味
- ③ 想像
- ④ 欲求
- ⑤ 比較
- ⑥ 納得
- ⑦ 決定
- ⑧ 満足

顧客が行動を起こしやすくなる3要素



6 グループワーク3

作成したラフ案に「顧客の購買心理8ステップ」と「顧客が行動を起こしやすくなる3要素」を赤ペンで追加する。
興味をどうやって引くか、そのためにどんな情報や写真が必要かなど、非常にアイデアを出すのが難しい作業です。



次回の楽天IT学校までに、各班ともラフ案を完成させます。
同時に、取扱商品の研究も行わなければなりません。

次回のIT学校は10月10日(木)です。