[커리큘럼]

*전체 예상 시간은 약 6시간정도며, 각 유닛당 10분 내외로 생각해주시면 됩니다. 추가되어야 할 파트나 순서의 변경/수정/보완해야 할 부분이 있다면 피드백 부탁드립니다 😊*

|  |  |
| --- | --- |
| **Section 01.**  **스마트스토어 시작하기** | Unit 1-1. 스마트스토어 플랫폼 및 시장 현황 소개  Unit 1-2. 아이템 찾는 사이트 및 선정 노하우  Unit 1-3. 네이버 키워드 도구로 검색량 조회하기  Unit 1-4. 입문자를 위한 상품 유통 및 배송 노하우 |
| **Section 02.**  **시장에서 살아남는**  **스마트스토어 경쟁력 갖추기** | Unit 2-1. 내 상품의 구매 이유와 특징, 차별성 분석하기  Unit 2-2. 상품에 맞는 고객 세분화와 타겟 선정하기  Unit 2-3. 경쟁사 조사 및 상품과 후기 분석하기  Unit 2-4. 자사 및 경쟁사 조사를 통한 제품 포지셔닝 하기  Unit 2-5. 네이버 애널리틱스와 비드 어드바이저를 활용한 데이터 분석하기 |
| **Section 03.**  **구매 전환율을 높이는**  **상세페이지 기획** | Unit 3-1. 네이버 메인/서브 키워드에 대한 이해  Unit 3-2. 내 카테고리/키워드의 네이버쇼핑 경쟁율 파악하기  Unit 3-3. 상세페이지 구성요소 살펴보기  Unit 3-4. 소비를 부르는 상세페이지 스토리텔링 노하우 |
| **Section 04.**  **SEO 최적화로**  **내 스토어 상위노출하기** | Unit 4-1. 스마트스토어 SEO(Search-Engine Optimization) 가이드와 사례  Unit 4-2. SEO 가이드에 맞춘 콘텐츠(상품명, 썸네일, 속성, 태그 등) 제작  Unit 4-3. SEO 최적화 공식을 활용한 상품 등록으로 상위노출하기 |
| **Section 05.**  **무료/유료 채널을 활용한**  **마케팅 채널 설계** | Unit 5-1. 돈 안 들이고 카페, 블로그 체험단 마케팅 활용하기  Unit 5-2. 돈 안 들이고 나만의 SNS 마케팅 전략 세우기  Unit 5-3. 광고 전략 세팅 사례로 살펴보는 매출 개선 Before&After  Unit 5-4. 구매 전환율을 높여주는 네이버 파워링크 광고 전략  Unit 5-5. 소비자의 지갑을 열게 만드는 네이버 쇼핑검색 광고 전략  Unit 5-6. 자사 상품의 특성에 맞는 마케팅 채널 전략 |
| **Section 06.**  **Case study로 살펴보는**  **스마트스토어 업종별**  **성공 포인트** | Unit 6-1. [패션 스토어] 매출 극대화를 위한 마케팅 포인트  Unit 6-2. [잡화 스토어] 매출 극대화를 위한 마케팅 포인트  Unit 6-3. [애견용품 스토어] 매출 극대화를 위한 마케팅 포인트  Unit 6-4. [식품 스토어] 매출 극대화를 위한 마케팅 포인트  Unit 6-5. [뷰티 스토어] 매출 극대화를 위한 마케팅 포인트 |