

就労継続支援 A 型事業所における利用者の知識・能力向上に係る実施状況報告書

事業所名	株式会社メジャーサポートサービス 那覇本社
住 所	那覇市久米二丁目3番14号 セゾン久米ビル2階
電話番号	098-917-1866

事業所番号	4710100696
管理者名	久銘次 リサ
対象年度	令和 6 年度

利用者の知識・能力向上に係る実施概要

<活動内容>	<活動の様子>																
<p>活動場所：事業所内 実施日程：適時</p> <p>実施した利用者の知識・能力向上に係る実施の概要 ネットショップに関する知識・経験の獲得</p> <p>利用者数：1～4名</p>	<p>●楽天大学 課題レポート</p> <p>楽天大学修了。何を学んだか、どうすればネットショップが楽しくなるのか？ どのような商品があるのか？などおしゃべりしながらネットショップを楽しくレポートに記入してください。</p> <p>楽天 https://www.rakuten.co.jp/kyushimanager/</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>日付</th> <th>タイトル</th> <th>URL</th> <th>レポート</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3/20</td> <td>売上の計算、売上を構成する要素</td> <td>https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2023/</td> <td>売上の計算を勉強することで、売上の向上だけでなく、利益も計算できるようになる。【売上】売上＝商品数×商品単価 【利益】利益＝商品数×(商品単価-送料) 商品数×(商品単価-送料)-商品数×送料 【手数料】手数料＝商品数×商品単価×手数料率 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価</td> </tr> <tr> <td>3/29</td> <td>楽天市場の会員登録 商品ページとキャンペーン</td> <td>https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2923/</td> <td>【楽天市場の会員登録】 ・会員登録のメリット ・会員登録のデメリット ・会員登録の手続き 【商品ページ】 ・商品ページの重要性 ・商品ページの構成要素 ・商品ページのレイアウト 【キャンペーン】 ・キャンペーンの種類 ・キャンペーンの効果 ・キャンペーンの注意点</td> </tr> <tr> <td>3/29</td> <td>楽天スーパーSALE (動画版) 活用するポイント</td> <td>https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2923/</td> <td>【楽天スーパーSALEとは】 ・楽天スーパーSALEの概要 ・楽天スーパーSALEの種類 ・楽天スーパーSALEの活用方法 【楽天スーパーSALEの活用】 ・楽天スーパーSALEの種類 ・楽天スーパーSALEの活用方法</td> </tr> </tbody> </table>	日付	タイトル	URL	レポート	3/20	売上の計算、売上を構成する要素	https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2023/	売上の計算を勉強することで、売上の向上だけでなく、利益も計算できるようになる。【売上】売上＝商品数×商品単価 【利益】利益＝商品数×(商品単価-送料) 商品数×(商品単価-送料)-商品数×送料 【手数料】手数料＝商品数×商品単価×手数料率 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価	3/29	楽天市場の会員登録 商品ページとキャンペーン	https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2923/	【楽天市場の会員登録】 ・会員登録のメリット ・会員登録のデメリット ・会員登録の手続き 【商品ページ】 ・商品ページの重要性 ・商品ページの構成要素 ・商品ページのレイアウト 【キャンペーン】 ・キャンペーンの種類 ・キャンペーンの効果 ・キャンペーンの注意点	3/29	楽天スーパーSALE (動画版) 活用するポイント	https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2923/	【楽天スーパーSALEとは】 ・楽天スーパーSALEの概要 ・楽天スーパーSALEの種類 ・楽天スーパーSALEの活用方法 【楽天スーパーSALEの活用】 ・楽天スーパーSALEの種類 ・楽天スーパーSALEの活用方法
日付	タイトル	URL	レポート														
3/20	売上の計算、売上を構成する要素	https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2023/	売上の計算を勉強することで、売上の向上だけでなく、利益も計算できるようになる。【売上】売上＝商品数×商品単価 【利益】利益＝商品数×(商品単価-送料) 商品数×(商品単価-送料)-商品数×送料 【手数料】手数料＝商品数×商品単価×手数料率 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価 【手数料率】手数料率＝手数料/商品単価														
3/29	楽天市場の会員登録 商品ページとキャンペーン	https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2923/	【楽天市場の会員登録】 ・会員登録のメリット ・会員登録のデメリット ・会員登録の手続き 【商品ページ】 ・商品ページの重要性 ・商品ページの構成要素 ・商品ページのレイアウト 【キャンペーン】 ・キャンペーンの種類 ・キャンペーンの効果 ・キャンペーンの注意点														
3/29	楽天スーパーSALE (動画版) 活用するポイント	https://help.rakuten.co.jp/kyushimanager/3/2923/	【楽天スーパーSALEとは】 ・楽天スーパーSALEの概要 ・楽天スーパーSALEの種類 ・楽天スーパーSALEの活用方法 【楽天スーパーSALEの活用】 ・楽天スーパーSALEの種類 ・楽天スーパーSALEの活用方法														
<p><目的></p> <p>実際にネットショップに精通するための知識等を学び 実際の業務に生かしていくこと。</p>																	
<p><成果></p> <p>動画を通して学ぶことを取り入れたことで、 わからない箇所を何度も見直すことができたり 実務への導入としてもよくなったと感じる。</p>	<p>動画学習を取り入れたことで質問の質があがっていることから能力が向上していると思います。</p>																

連携先の企業や事業所等の意見または評価

<p>動画学習を取り入れたことで質問の質があがっていることから能力が向上していると思います。</p>	
連携先企業（担当者）	

利用者からの意見・評価

<p>わからない部分を何度も確認することが嫌と思っていたが動画学習のおかげでわからないところを見直したり、 質問するときに動画をみてもらいながら確認することで理解ができるようになった。</p>
--