

営業手法を革新！ 新マーケティング実践法

～ BtoB 企業様 10 社限定セミナー ～ 「デジタルを活用した客を呼び込む受け身営業とは」

3 社合同セミナー 広島で開催
日時： 2015 年 7 月 23 日（木） 10:00～12:30
URL： <https://lp.24-7.co.jp/btob-seminar-hiroshima-20150723>

株式会社インターファクトリー（代表取締役：蕪木 登、本社：東京都千代田区）は、BtoB 企業向けのインバウンドマーケティング、デジタルマーケティングや営業手法の最新事例を学ぶことができるセミナーを、株式会社電通西日本、株式会社 24-7 と 3 社合同で開催いたします。

インターネットの普及がもたらした人々の情報収集～購買行動の大きな変化に伴い、マーケティング手法にも変化が求められています。現在、消費者自らが情報を見つけ、受発信し、顧客化～満足へと繋げる仕組みを作る「インバウンドマーケティング」は、世界でも本格的な潮流となっています。

本セミナーでは、BtoB 企業に特化し、インバウンドマーケティング導入をはじめ、最新事例を交えて営業手法をご紹介します、BtoB 企業の課題解決の糸口となることを目指します。

株式会社電通西日本より BtoB 企業向けデジタルマーケティングの変化、インバウンドマーケティング、マーケティングオートメーションの考え方と活用にあたり大切なこと、株式会社 24-7 よりインバウンドマーケティングの導入事例やコンテンツ設計、具体的な運用法等をご紹介します。

当社は、独自に開発したクラウドコマースソリューション型の BtoB 企業向け EC プラットフォーム「えびすmart」の導入事例を中心に、インバウンドマーケティングの効果的な実践法をご紹介します。また、「参加者特別キャンペーン価格」をご用意いたします。

今後は西日本を中心に、継続的に同様のセミナーを開催していきたいと考えております。

※当セミナーは BtoB 企業の以下のような悩み・課題解決に有益な情報をお伝えするセミナーです。

- ・展示会イベントや自社セミナーで獲得した見込み客リストから成約（顧客化）に結びつかない
- ・グローバル展開におけるパートナー開拓/新規開拓を効率よく進めたい
- ・Market（マーケット）、HubSpot（ハブスポット）、Eloqua（エロクア）等の導入検討している
- ・現在マーケティングオートメーションツールを導入しているがうまくいかない
- ・自社サイトを営業販促活動に活かしたい 等

◆セミナー概要

- 表 題： BtoB 企業様 10 社限定セミナー
「デジタルを活用した客を呼び込む受け身営業とは」
- 日 時： 2015 年 7 月 23 日（木） 10：00 ～ 12：30（受付 9：30 ～）
- 会 場： 電通西日本 広島支社 ユニバーサルホール
広島県広島市中区袋町 5-25 広島袋町ビルディング内
- 対 象： BtoB 企業
（経営者様 / 営業担当者様 / マーケティング担当者様 / 広報・宣伝担当者様 /
情報システム担当者様 等）
- 定 員： 10 社限定（1 社 3 名様まで） / 広島県内に事業所がある企業様
- 主 催： 株式会社電通西日本
- 協 力： 株式会社 24-7、株式会社インターファクトリー
- 受 講 料： 無料（※要事前予約）
- お申込み締切： 2015 年 7 月 15 日（水）
- 注 意 事 項： 本セミナーは広島県内に事業所を置く企業様に限定させていただきます。
参加社多数の場合、抽選とさせていただきますので予めご了承ください。
- お 申 込 み： <https://lp.24-7.co.jp/btob-seminar-hiroshima-20150723>
※お申込みフォームは株式会社 24-7 のウェブサイトからのお申込みになります。

◆本件に関するお問合せ

株式会社インターファクトリー

担当：鈴木 奈菜

TEL：03-5211-0056 FAX：03-5211-0059

クラウドコマースソリューション型 EC プラットフォーム「えびすmart」

<http://www.ebisumart.com/>