

戦略的BtoB デジタルマーケティングセミナー

～BtoB企業の営業強化に向けて必要なツール、ルール、ロールを考える～

デジタル技術の発展により、お客様の情報収集方法や購買のプロセスが急激に変化しています。BtoB企業においても、ウェブ上で顧客行動分析を実施し、販促や顧客獲得につなげるデジタルマーケティングが進んでいます。しかし、多くの顧客一人ひとりに対応したマーケティングを行うことは簡単ではなく、顧客データが有効活用されていない現状がみられます。そこで、顧客データをうまく活用し、各顧客にきめ細かな対応ができるのがマーケティングオートメーション(MA)です。近年、MAを活用した営業支援システム(SFA)や顧客関係管理(CRM)が急速な成長を遂げ、導入事例も増えています。

本セミナーでは、三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社より、BtoB企業の営業力強化に導くデジタルマーケティングの全体像、並びにMA導入で効果を出すために必要なツール・ルール・ロールについて、自社の実践事例を交えてご紹介します。

また、世界No.1の営業支援システムを提供する株式会社セールスフォース・ドットコム*より、MAとSFAをワンプラットフォームで実現した次世代BtoBマーケティングについて、デモンストレーション・事例を交えてわかりやすくご紹介します。

ご多忙中とは存じますが、マーケティングや営業、事業企画に携わる皆様のご参加をお待ちしております。

*Source: IDC, Worldwide Semiannual Software Tracker, Oct 2017

●日時

2018年2月21日(水)

- 主催：三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社
- 対象：BtoB企業でマーケティング、事業企画・推進、ウェブサイト運営などに携わる方
- 参加費：無料 ●定員：50名

●場所

トラストシティ
カンファレンス・丸の内 Room5

- 住所：〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1
丸の内トラストタワーN館11階

セミナースケジュール

14:00～

受付開始

14:30～

開会

14:40～15:00

◆三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社講演

「BtoB企業が取組むべき
デジタルマーケティングの全体像」

15:00～15:30

◆三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社講演

「BtoB企業における
MAツール導入の勘所」

15:30～15:40

休息

15:40～16:20

◆株式会社セールスフォース・ドットコム講演

「MAとSFAをワンプラットフォームで実現
～Pardotがもたらす
次世代B2Bマーケティング～」

16:20～16:30

質疑応答

16:30

閉会

(注)講演内容は変更となる場合があります。あらかじめご了承ください

お申し込みは右記URLまで

*定員を超える場合は抽選とさせていただきます。ご了承下さい。

<https://www.mdiss.co.jp/dm-seminar>

お問い合わせは websitesolution@mdiss.co.jp まで

三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社