

# B2B MARKETING

主催 名古屋商工会議所

## BtoB企業のための デジタルマーケティング 戦略

従来の営業手法では限界！今こそ、デジタルマーケティングを駆使して、売上をアップする方法を学びませんか？本セミナーでは、デジタルマーケティングの全体像を把握し、リード獲得から商談、成約に至るまでの効果的なアプローチ方法を学べます。ターゲットに響くコンテンツ設計法、AIを活用したコンテンツ生成、Web広告を使った見込み顧客への確実なアプローチ法に加え、顧客データを活用したマーケティングオートメーション(※)などの手法を学び、BtoB企業に最適なデジタルマーケティング戦略を身につけることができます。

(※)マーケティング活動を自動化するための技術やソフトウェア

第1回

7/17

時代遅れの営業ではもう限界！

BtoB売上を伸ばすデジタルマーケティング戦略

第2回

7/24

BtoB企業のための売れるコンテンツ設計！

顧客の心をつかむ戦略

第3回

7/31

これから始めるウェブ広告！

ホームページやコンテンツを活かすための広告活用術

第4回

8/7

～顧客データを武器に～

売上につながる顧客データ活用術！

開催日時

7月17日～8月7日 毎週木曜日

15:30～17:30

会場

なごのキャンパス Meeting roomA

参加費

20,000円(税込) ※全4回

定員

20名

参加資格

名古屋商工会議所会員

参加対象

経営者、マーケティング担当者

全4回参加が可能な方

お申込みはこちらから



## 講師情報・セミナー詳細



ONiWA株式会社  
稲葉 智宏 氏

### 第1回

従来の営業手法では、見込み顧客に届かず、競争に埋もれてしまう。

本回では、BtoBに特化したデジタルマーケティングの全体像を体系的に学び、リード獲得から育成、商談化、成約までのプロセスを劇的に効率化する戦略を具体的に解説します。

### 第4回

本回では、CRMを活用し、顧客データの収集・分析を通じて売上につながる仕組みを構築する方法を解説します。セグメンテーションを活かしたターゲット別アプローチにより、効果的なメールマーケティングと顧客情報の活用手法を学び、商談・成約へとつなげる実践的な方法を学べます。



株式会社カワラバン  
西田 かおり 氏

### 第2回

本回では、BtoB企業が成果につながるコンテンツ設計を学び、ターゲットの心に響く情報の構成や、商談・成約へと導くCV率を高めるコンテンツ設計の手法を解説します。さらに、AIを活用したコンテンツ生成の手法を取り入れ、効率的にコンテンツを作成する方法を紹介します。

単なる情報発信ではなく、見込み顧客の関心を引き、行動を促すための具体的な手法を学べます。

### 第3回

BtoBビジネスでは、Webサイトやブログなどのコンテンツが重要ですが、ただ作るだけではターゲット企業には届きません。本回では、中小企業がWeb広告を活用し、狙った見込み顧客に確実にリーチする方法を学べます。広告の基礎から効果的なターゲティング、運用のポイントまで、実践的なノウハウを解説します。



アルテナ株式会社  
古田 聡 氏

名古屋商工会議所 商務交流部

ビジネスマッチング 担当：大塚

☎ 052-223-5714