## 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 觉略

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

なごのキャンパス Meeting roomA

20,000円(税込) ※全4回

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。

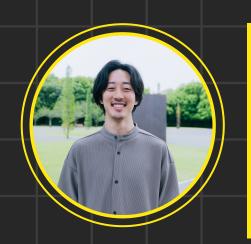


株式会社カワラバン 西田 かおり 氏

#### 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。



アルテナ株式会社 古田聡氏

#### 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。

> 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