

オンラインでの問い合わせを増やし、新規顧客の開拓につなげる

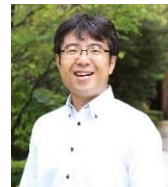
オンライン営業とマーケティング戦略

新型コロナウイルス感染拡大により IT 化やデジタル化による変化が加速し、消費者の行動は大きく変化しました。「今までのやり方ではうまくいかない」「オンラインによる販促も強化しなければならない」と考えている事業者も多いのではないのでしょうか。例えばお客様からの情報収集は、今や展示会や商談会に限ったものではありません。本セミナーでは小手先のテクニックやウェブツールの取り扱い説明ではなく、オンラインでもしっかり PR して問い合わせを増やし、販売につなげるための考え方と方法論についてお話します。ぜひご参加ください。

【講師】

講座内容

- ◆ 消費者行動はどう変わったか ◆ 社内のプロセスや体制をつくる
- ◆ 販促の設計図を描く ◆ 問合せを増やすポイント
- ◆ オンライン営業・マーケティングでよくある課題や対策案 等



ビジネスファイターズ合同会社代表
中小機構の経営アドバイザー

いいた よしひろ
飯田 剛弘 氏

【講師プロフィール】

南オレゴン大学卒業後、インサイトテクノロジー入社。マーケティングに従事し、データベース監査市場でシェア1位獲得(ミック経済研究所調べ)に貢献。外資系製造企業FAROでは、日本、韓国、東南アジア、オセアニアのマーケティング責任者として、アジア太平洋地域でのマーケティングやプロジェクトに取り組む。

2020年、ビジネスファイターズ合同会社を設立。マーケティングとマネジメントの両方を熟知している専門家として、オンライン営業、デジタルマーケティング、DXなどの支援や研修に数多く携わる。著書には『まわるリモートチームのマネジメント』(明日香出版社)など6冊ある。

独立行政法人中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー(経営支援) | 製造業の販促を支援するメディア『ものづくりコミュニティ』管理者。

■日時 **令和4年7月15日(金) 13:30~15:30**

■会場 焼津文化会館

■定員 60名(先着順)

■受講料 会員様無料・会員様以外の方 1,000円(※当日受付にて頂きます。)

※定員になり次第締め切らせていただきますので、下記申込書にご記入のうえ、お早めにお申込み下さい。尚、お申し込みに対するお返事は致しませんが、定員に達してお断りする場合はご連絡いたします。

※新型コロナウイルス感染症予防のため、セミナー実施に当たりましては、会場の換気・ソーシャルディスタンスに配慮した配席・消毒用アルコールの設置、関係者の手洗い・マスク着用の徹底等、出席者の感染防止に努めて参ります。ご出席いただきます皆様方におかれましても、個々の体調管理(ご自宅での検温等)、また、当日のマスク着用にご理解、ご協力をお願い申し上げます。

※開催日までの状況の変化により、中止または延期とさせていただくこともありますのでご承知おき下さい。その際、お申込みいただきました皆様には改めて連絡させていただきます。

〈お問合わせ〉(公社)藤枝法人会事務局 TEL : 054-643-8410

藤枝法人会行き

FAX 645-1310

※切 6/30

7/15(金)「オンライン営業とマーケティング戦略」受講申込書

会社名 (法人の方のみご記入下さい)			
参加者名		参加者名	
TEL		FAX	

※申込書にご記入いただきました情報は、適切な管理を図り本セミナーに関する連絡の目的のみに使用します。