

1/20(火)開催！【第13回CRMソリューションセミナー】

B to Bマーケティングにおける顧客の開発&維持 ～クラウド・コンピューティングによる革新～

景気の先行きに不透明感が高まるこんな時代だからこそ、お客さまとの継続的な関係を構築するCRM (Customer Relationship Management) は、これまでも増して重要になってきています。従来、CRMシステムの導入には多額の投資を要することから、導入を見合わせる企業も少なくありませんでした。しかし“クラウド・コンピューティング”により高額なソフトウェアを購入しなくても、インターネットに接続するだけで低コストでのシステムを運用することが可能になってきています。そこで今回のセミナーでは、クラウド・コンピューティングを駆使した第二世代のCRM展開革新にフォーカス。見込客の獲得、見込客の顧客化、顧客の優良顧客化はもちろん、売上げ管理に至るまでを実現する最新ソリューションがいかに費用対効果を明確にし、B to Bマーケティングに価値をもたらすのか、事例を交えてご紹介いたします。

< 開催概要 >

日時: 2009年1月20日(火)
12:45 開場 / 受付開始 13:30 講演開始
会場: 六本木アカデミーヒルズ 49F
〒106-6149 港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー
<http://www.academyhills.com>
定員: 150名
費用: 1,000円(税込) / 月刊「アイ・エム・プレス」年間定期購読者・回覧者は無料
主催: (株)アイ・エム・プレス
協賛: (株)セールスフォース・ドットコム
申込: アイ・エム・プレスHPよりお申込みください
<http://www.im-press.jp/seminar/crm.html>

< プログラム >

セッション : 13:30 ~ 14:20
「B to Bにおけるオンラインマーケティングの最適化」
講師: グーグル(株) セールストレーニング&オペレーション スペシャリスト
古見幸生氏

インターネット検索動向からユーザーの情報収集プロセスを把握することで、オンラインマーケティングをより成功に近づけることができます。いち早く検索トレンドを捉え、効率よくリード創出や顧客獲得を行うための施策や、オンラインマーケティングのさまざまな施策における統合的な効果測定戦略など、IT業界での事例を交えながらご紹介いたします。



セッション : 14:20~15:10

「B to Bマーケティング成功の鍵 - 情報価値の最大化を図るための仕組み」

講師: (株)セールスフォース・ドットコム 執行役員 コーポレートセールス本部長 福田康隆氏



B to Bのマーケティングにとって、営業とマーケティングを統合する、高度な情報の共有と可視化が成功への鍵になるといえます。情報価値の最大化をはかり、より多くのリードを獲得し、リードフローを最適化し、成約件数を伸ばすためにはどんな仕組みを利用すべきか? B to Bマーケティングに携わるすべての企業がこういった課題に直面していると言えるでしょう。クラウドコンピューティングの仕組みを利用し、マーケティング・営業活動における効果の最大化をスピーディに、そして低コストで実現する革新的CRMソリューションを、セールスフォース・ドットコムによる事例を交えてご紹介いたします。

セッション : 15:20~16:10

「B to BマーケティングにおけるCRM成功の鍵」

講師: (株)ネクスウェイ マーケティングソリューション推進部IT営業グループ リーダー 関口亜希子氏
システム部 システムグループ 松田篤之氏

IT製品の売り方が分からない。そんな販促担当者の声をよく聞きます。B to Bマーケティングでは金額や利害関係者など多数の決定要因が複雑に絡みあっているため非常に難しく、販促担当者を悩ませる原因となっております。また1年前に成功していたやり方が今日では通用しなくなっているという声も聞きます。これはB to Bマーケティングにおける難題のひとつでもあります。

当セッションではB to BとB to Cにおけるマーケティングの手法を比較しながら、それをどのようにSalesforce CRMとSalesforce CRM Customer Portalを使って、見込み顧客獲得、育成、受注、顧客フォローとビジネスプロセスをつなげたかという事例を紹介いたします。



閉会: 16:10

タイムテーブルは変更になる可能性があります。

その他セミナー情報も満載!

「アイ・エム・プレス」 Web サイトはこちら

<http://www.im-press.jp/index.html>

インターネットが企業と生活者、そして企業と企業をつなぐ時代。従来からの競合の概念は大きく変化し、顧客主導型経営の重要性が叫ばれています。月刊『アイ・エム・プレス』では、このような“変革の時代”に勝ち残るための顧客づくりのヒントを、年間定期購読システムによりお届けしております。

< 株式会社アイ・エム・プレス >

代表取締役社長: 西村道子 / 設立: 1989年10月19日

業務内容: 出版、セミナー企画、調査、編集

〒113-0033 東京都文京区本郷2-3-6 聖台ビル5F

TEL: 03-3815-8991 / FAX: 03-3815-8957 / URL: <http://www.im-press.jp/>

< 本リリースに関する問い合わせ先 >

(株)アイ・エム・プレス 営業企画/販売促進 までお気軽にお問い合わせください。

TEL/FAX/URL: 同上