

コーポレートマーケティング室新規立上げセミナー

PC・スマホで
セミナー参加!

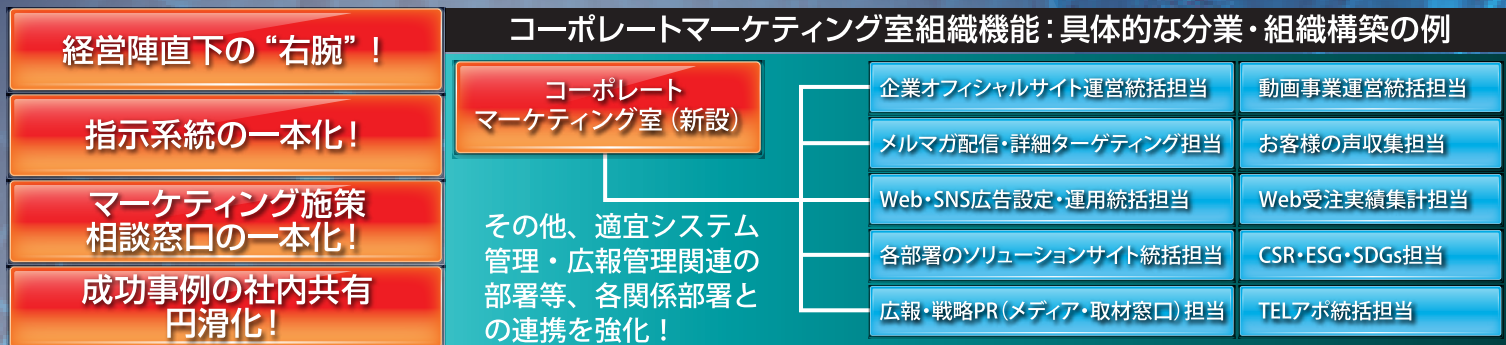
選べる曜日! スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格
7名様 11,000円(税込)
会員価格
7名様 8,800円(税込)

2022年 3/28(月)・4/6(水)・4/7(木)・4/15(金) 開催時間 13:00~15:00

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

マーケティング“司令塔”組織構築で、自社成長の「基盤」「好循環」をつくる!!



時間	セミナー内容
第1講座	アフターコロナ時代を勝ち抜く経営戦略とは? 株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 榎谷 秀樹 人材ビジネスグループ所属。最近クライアント企業の専門特化分野の確立に力を入れており、特に介護マーケットへの参入においては数多くの成功事例をもつ。人材募集をはじめ、クライアント開拓、営業マン育成、キャリアコンサルタント育成も得意としている。
第2講座	顧客を生み出し続ける「コーポレートマーケティング室」組織構築法 株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 今西 雄也 一橋大学大学院を修了後、2015年新卒で船井総研へ入社。主にBtoBマーケティング・Web集客のコンサルティングに従事。船井総研屈指のセールス・ライティングやデジタルマーケティング、データ分析のスキルで、実績トップクラスのWebサイト構築に成功。2019年当時の人材ビジネス支援部の部長よりその手腕を買われ、人材ビジネス支援部へ移籍。部署内外で成果の出るデジタルマーケティングや、営業・マーケティングDXの手法を積極的に支援・発信している。
第3講座	全ての経営者に“今”考えて欲しいこと 株式会社 船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージング・ディレクター 西山 圭 国内最先端のマーケティングノウハウと船井流経営法を駆使し、地域特化型の自社メディア開発をはじめとする様々な業界において企業の業績アップを実現してきた。実績数は累計100社以上、手がけた地域メディアは100メディア以上に及び、同社における地域メディア開発の草分け的存在である。現在は総勢50名を超えるマーケティングオートメーション及びセールスステック導入に精通したDX専門のコンサルタントが所属する部門の責任者を務めている。

DX実現・推進に成功する企業“1割”の中に入りたい方、“今すぐ”お申し込みを!!

お申し込み方法 -WEB からの申し込み-

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。
※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。



セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/083821>



営業・マーケティングDXに苦戦中の経営者様・マーケティング責任者様へ

全BtoB企業対象

「なぜ事業部ごとに
マーケティングの成果が
“バラバラ”なのか…?」

「なぜ継続的に
見込み顧客が
増えないのか…?」

9割超が 失敗するDX

「営業とマーケティングの
仕事を“掛け持ち”で、
手が回らない…」

「なぜ事業部ごとに
マーケティング
ノウハウ/担当人数/
モチベーションが
“バラバラ”なのか…?」

インサイドセールス強化で

たった1年で

生産性4倍

テレアポ 0

飛び込み営業 0

売上2.5倍増&名簿3倍増

「とりあえずWebサイトを作った」だけでは足りない。成果が出る「仕組み」とそれを機能させる「組織変革」の全て

コーポレートマーケティング室新規立上げセミナー2022
不況・パンデミック下でも強い! 成果上げ、安定させる秘訣と仕組みを解説!

足で稼ぐ時代の終焉。
DXで稼ぐためのこれからの**新基準**。

仕組み×組織構築の事例で読み解く
インサイドセールスの“正解”

これでやっと貴社の「DX」が回り始めます。

PC・スマホで
セミナー参加!

選べる曜日! スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格
7名様 11,000円(税込)
会員価格
7名様 8,800円(税込)

2022年 3/28(月)・4/6(水)・4/7(木)・4/15(金) 【13:00~15:00】

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

コーポレートマーケティング室新規立上げセミナー お問い合わせNo.S083821

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 083821

先進的な企業はすでに実践している! たった1年で昨対250%以上のWEB経由受注を創出!
DX推進のプロが経営陣直下“右腕”の司令塔組織「コーポレートマーケティング室」の全貌を明かす!

よくある経営者・マーケティング責任者のお悩み

◆事業部ごとにデジタルマーケティングの成果がバラバラ

◆デジタルマーケティング人材の人手が不足しており、適任者がいない

◆見込み顧客1件獲得に費やすコスト意識がバラバラ

◆経費・広告費申請や施策相談窓口が無い、分からない

◆営業部署からの移籍社員が多く、ノウハウの蓄積が無い

◆オンライン営業が上手くいかない、ビデオ会議ツールをただ導入しただけになっている

◆見込み顧客・案件が継続的に増えない、有効施策が分からない

マーケティング“司令塔”組織構築で解決できること

◆成果を平準化。元々成果が高い事業部は更に伸ばす

◆適宜人材募集。ノウハウ蓄積により人材を早期育成

◆司令塔組織にて戦略・ルール策定の上、全社発信・周知促進

◆司令塔組織に相談窓口を一本化させ、確実に施策を前進

◆他部署の成功事例を司令塔組織へ集約させ、共有スピード向上

◆MA/SFA/CRM等各種デジタルツールの導入で、受注成果の出ないビデオ商談からの脱却

◆デジタルコンテンツを量産化させる仕組みを構築可能

マーケティングの“司令塔”組織構築で自社の営業・マーケティングDXが急加速する

コーポレートマーケティング室の組織構築の成功事例

営業担当・マーケティング施策担当“掛け持ち”4名⇒**専門家1名**を部外から招聘。4名は既存の営業業務へ

営業メールマガジンを立て続けに配信。パンデミック不況下と重なり名簿の枯渇が加速

他部署でどのような施策を行っているか? 成功事例が分からない。ノウハウがない

パンデミック下で非対面・非接触の営業となり、新規の名簿が増えていかず、下降傾向にある

売上実績1.6億円⇒4.2億円
2.5倍以上増! 生産性4倍!

メールマーケティングで戦略的にほぼ毎日配信しても、月間平均開封率が10%上昇

定期的な全社の戦略会議体を設置。毎回100名規模の参加で、事例・ノウハウ共有を円滑化! 全社のマーケティングDXが加速!

全社的に見込み顧客(=リード)獲得を推進し、1事業部の名簿数が3倍に!

組織改革なくしてDXなし

「コーポレートマーケティング室」は、マーケティングの心臓である。

通常のマーケティング組織体系

A事業部 B事業部 C事業部

◆事業部ごとに、各々・手探りでマーケティングを行う。

◆営業社員がマーケティング担当に移るケースが多いため成果を高めるノウハウがない。

コーポレートマーケティング室の組織構築想定モデル

会社経営陣・統括本部(会社全体の業績底上げ)

各本部・各事業部の予算実績・受注の底上げを推進

コーポレートマーケティング室(新設)

“経営陣直下”の“右腕”組織

本部A 本部B 本部C

会社経営陣・統括本部(会社全体の業績底上げ)

コーポレートマーケティング室(新設)

施策指示(司令塔) ↓ ↑ 施策実施適宜相談

事業部A 事業部B ...

事業部C 事業部D ...

事業部署ごとに営業DX強化DX人材の育成

これが、成果が上がるインサイドセールスだ!

営業・マーケティングDXの「仕組み」：一部事例紹介!

SEO対策(=Google等検索エンジン最適化)等、Webマーケティングの知識「ゼロ」の新卒1~2年目社員

BtoBソリューション特化型Webサイト上の無料ダウンロード資料や、流入を稼ぐためのコラム記事がほぼ「ゼロ」

マーケティング施策の評価制度がない

研修を実施後約3~6ヵ月間で営業・マーケティングDXの「専門家」と「対等に」議論/提案/相談/分析ができるまでに成長!

月・週単位で若手社員1人最低1種類のデジタルコンテンツを「自発的に」制作! 1記事で500~1000件の流入を稼げる社員も!

全社的に評価制度の改訂・確立が加速!

作った仕組みをいかに実装して成果につなげるか。結局、担う「人」の問題を解決しない限り、貴社のDXは「ガラパゴス化」します。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

コーポレートマーケティング室新規立上げセミナー

お問合せNo.S083821

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **3月28日(月)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 3月24日(木)**

2022年 **4月 6日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 4月2日(土)**

2022年 **4月 7日(木)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 4月3日(日)**

2022年 **4月15日(金)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 4月11日(月)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 **11,000円**) /一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 **8,800円**) /一名様

●お支払いがクレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、及び社長onlineプレミアムプラン(旧:FunaiメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みの費用になります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、終日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に
お問い合わせNo.083821を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail **seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●お申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:今西

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします



3月28日(月) オンライン受講 申込締切日 3月24日(木)

4月 6日(水) オンライン受講 申込締切日 4月 2日(土)

4月 7日(木) オンライン受講 申込締切日 4月 3日(日)

4月15日(金) オンライン受講 申込締切日 4月11日(月)