

コーポレートマーケティング室新規立上げセミナー

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催時間 | 13:00~15:00
(ログイン開始 12:30~)

一般価格 / 一名様 **11,000円**(税込) 会員価格 / 一名様 **8,800円**(税込)

オンライン開催 **2022年 9/6 [火] 9/14 [水] 9/29 [木] 10/4 [火]**

※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様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

日程がどうしても合わない企業の皆様へ。個別経営相談承ります。まずは、お問合せください。TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30] 担当:今西

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!!

経営陣直下の“右腕”!	コーポレートマーケティング室組織機能：具体的な分業・組織構築の例 その他、適宜システム管理・広報管理関連の部署等、各関係部署との連携を強化!	企業オフィシャルサイト運営統括担当	動画事業運営統括担当
指示系統の一本化!		メルマガ配信・詳細ターゲティング担当	お客様の声収集担当
マーケティング施策相談窓口の一本化!		Web・SNS広告設定・運用統括担当	Web受注実績集計担当
成功事例の社内共有円滑化!		各部署のソリューションサイト統括担当	CSR・ESG・SDGs担当
		広報・戦略PR(メディア・取材窓口)担当	TELアホ統括担当

講座	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 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。最近では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年新卒で船井総合研究所へ入社。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。船井総合研究所屈指のセールス・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ツール導入に精通した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からのお申し込み —

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。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088757>



営業・マーケティングDXに苦戦中の経営者・マーケティング責任者の皆様へ

全BtoB企業
対象

なぜ継続的に
見込み顧客が増えないのか…?

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…?

営業とマーケティングの仕事“掛け持ち”で、手が回らない…

9割超が失敗するDX

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
売上2.5倍増 & 名簿3倍増

生産性4倍 テレアポ0 飛び込み営業0

「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。

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催時間 | 13:00~15:00
(ログイン開始 12:30~)

一般価格 / 一名様 **11,000円**(税込) 会員価格 / 一名様 **8,800円**(税込)

オンライン開催 **2022年 9/6 [火] 9/14 [水] 9/29 [木] 10/4 [火]**

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. S088757
 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」を明記の上、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

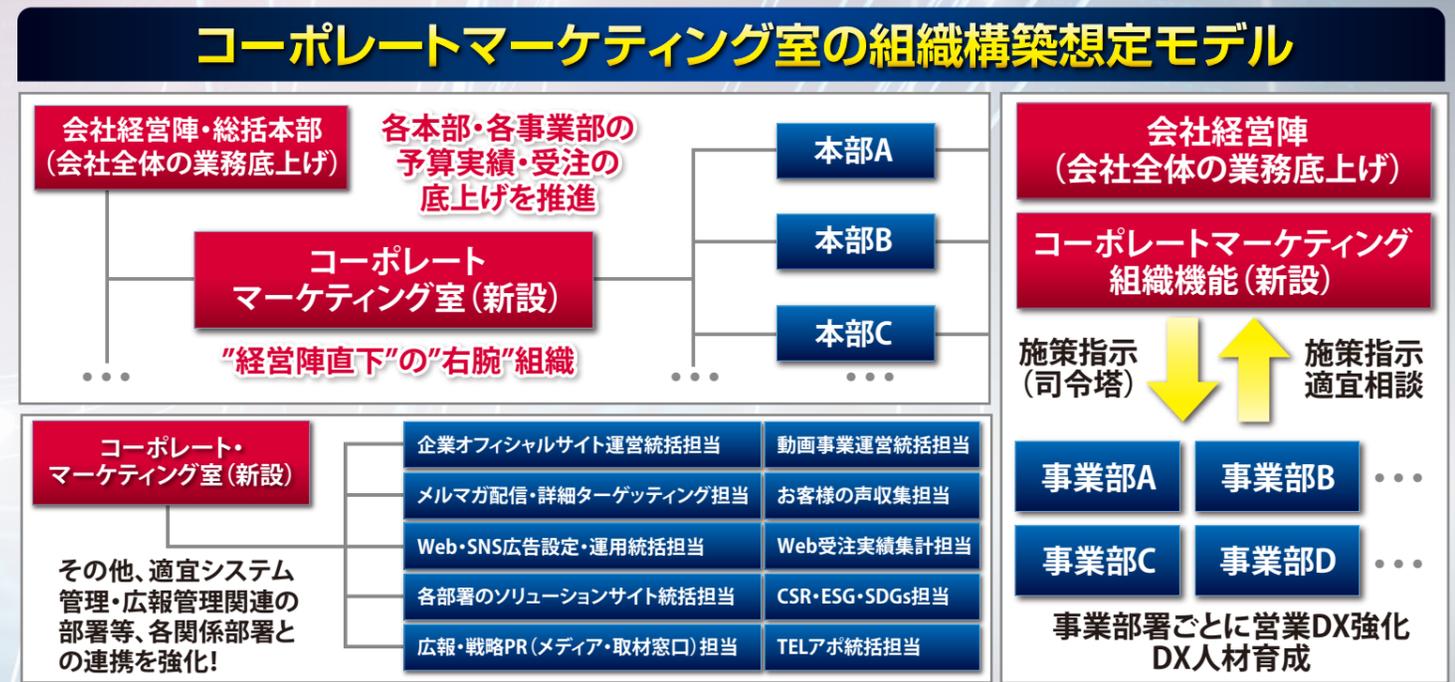
Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **088757**

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、わからない
 - ◆ 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、有効施策がわからない

- ### 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さらに伸ばす。
 - ◆ 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

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。



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。
売上実績 1.6億円 ⇒ 4.2億円 2.5倍以上増! 生産性4倍!
- 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。
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
- 他部署でどのような施策を行なっているか? 成功事例がわからない。ノウハウがない。
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!
- 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。
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!

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
研修を実施後約3~6カ月間で営業・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!
- 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」。
1年間で若手社員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!
- マーケティング施策の評価制度がない。
全社的に評価制度の改訂・確立が加速!

つく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、御社の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. S088757

開催要項

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。

日時・会場

2022年 9月6日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:9月2日(金)

2022年 9月14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:9月10日(土)

2022年 9月29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:9月25日(日)

2022年 10月4日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限:9月30日(金)

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。尚、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長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に適用となります。●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いたします。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、ご参加料の50%を、当日の欠席は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.088757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)

●申込に関するお問い合わせ:星野 ●内容に関するお問い合わせ: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



9月6日(火)オンライン受講

申込締切日9月2日(金)

9月14日(水)オンライン受講

申込締切日9月10日(土)

9月29日(木)オンライン受講

申込締切日9月25日(日)

10月4日(火)オンライン受講

申込締切日9月30日(金)