

# デジタル×マーケティングでDX推進！

## ～非対面型営業時代のお役立ちツールと活用法～

ウェビナー開催：9月29日(水) 13:30～15:00 (15:15～Web無料相談会)

新型コロナ禍で変わるマーケティングや営業スタイルとは？日々の活動にちょっとしたデジタルエッセンスを加える事により、リード開拓や顧客アプローチに劇的な変化が現れるかもしれません。新規顧客の開拓やお客様へのアプローチにお悩みのあなたに贈る、お役立ちセミナーです！

### (1)セッション1(30分)

#### ユーザー3社の事例で解説！MAツール活用法

##### ～問い合わせ数5倍を実現する非対面コミュニケーションとは～

概要：

コロナ禍により、従来のセールス活動に限界を感じる企業は少なくありません。

一方で、顧客の持つオンライン情報の重要性にいち早く気づき、成功されている企業も実在します。

本セッションでは、会えない時代の「非対面型コミュニケーション」が企業のマーケティング・営業活動にどのような効果をもたらすのか、その成果と、MAツールを使った具体的な実施策についてお伝えします。



講師紹介：川畑 恵美(かわばた めぐみ) 氏

SATORI株式会社マーケティング営業部営業企画グループ

日本大学芸術学部卒業。写真業に携わったのちスタートアップ企業へ転職。WEBデザイン・マーケティング部門にてセミナー運営事業全般を経験後、SATORI参画。現在は、パートナー支援を中心に営業企画グループにて全社の売り上げ達成をミッションとしている。



### (2)セッション2(30分)

#### デジタル時代の顧客アプローチ

##### ～ビジネスLINE『LINE WORKS』活用法～

概要：

本セッションでは、個別顧客へのアプローチ方法などを、ビジネスチャットツールとしての利用が広がっているLINE WORKSと、事例を交えてご紹介します。

## LINE WORKS

講師紹介：西本 聡輝(にしもと さとuki) 氏

ワークスマイルジャパン株式会社 法人ビジネス本部 法人第二営業  
某IT系商社にて6年間の営業活動を実施し、既存顧客の拡大と新規開拓に携わり、2020年8月にワークスマイルジャパンに参画。  
現在はパートナーの担当営業を行いながら、新しい代理店開拓のミッションも兼務をじており全国各地にLINE WORKSを広げながらLINE WORKSがビジネスのプラットフォームになるための活動をおこなっている。



### (3)セッション3(15分)

#### デジタル×マーケティング取組事例のご紹介

概要：

本セッションでは、エイディケイ富士システムで実際に活用を始めたMAツール(SATORI)の事例を交えて、そのメリットや今後の展望などをお伝えします。



講師紹介：櫻田 善英(さくらだ ぜんえい)

エイディケイ富士システム株式会社 常務取締役

参加申込はこちらから！

<https://adf-dx.satori.site/seminar20210929>

