

件名：

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

無料ウェビナー◆名刺情報を獲得しても商談につながらないワケ

本文：

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 7 8

アイティメディア株式会社主催 オンラインセミナー

なぜ名刺情報を獲得しても商談につながらないのか？

売上拡大の2大要素、「展示会商談」「個別商談」を生み出す

「B2B デジアナマーケティング」とは？

<https://URL>

配信日時：2019年7月25日（木）11:00～12:00

主催：アイティメディア株式会社

形式：オンラインセミナー «自席でのご受講が可能です»

参加費：無料

<https://URL>

□

■

こんな悩みをお持ちの方におすすめ

- ・展示会の慢性的な課題（自社ブースにキーマンが来ない、事前に来場者の属性やニーズが把握できないなど）の解決方法を知りたい
- ・展示会などイベントを実施しても商談につながらない
- ・展示会やオンラインメディアで獲得した名刺を放置してしまっている
- ・お客様のニーズの顕在化から商談化まで、どんなステップがあるのか知りたい
- ・MA（マーケティング・オートメーション）ツールを導入したが、商談に繋がっていない

<https://URL>

□

■

本セミナーで得られること

マーケティング施策のゴールは売上拡大ですが、2大要素「展示会商談」と

「個別商談」は、展示会に出展するだけで増やせるものではありません。

そこで本セミナーでは展示会商談や個別商談数を増やす手法

「B2B デジアナ マーケティング」をご紹介します。

アナログのマーケティング施策を効果的にするべく、デジタルのマーケティング

施策を織り交ぜる手法で、2018年にアイティメディアがご紹介を始めてから現在

まで、多くのお客さまにお声がけいただいています。

B2B デジアナ マーケティングを活用し、集めた名刺情報を効率的に商談化させる

方法を、事例を織り交ぜながら具体的に解説します。

<https://URL>

□

■

セッション紹介

1. 売上の拡大に必要な要素
2. B2B デジアナマーケティングとは
3. 商談化につなげるための見込み客リストの優先順位付け
4. 「アンニューゾーン」に対するフォローの重要性
5. 【事例アリ】展示化の慢性的な課題を解決する対策
6. 優先順位付けした見込み客ごとの具体的なフォロー

<https://URL>

※アイティメディア社の競合企業様からのお申込みはお断りをさせていただきます
場合がございます。予めご了承ください。

◆ お問い合わせ・お申込み ◆

アイティメディア株式会社 セミナー事務局

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-12 紀尾井町ビル

Mail : itm_mkt@ml.itmedia.co.jp
