

【第3回】BtoB企業の戦略的Webサイト活用セミナー in 名古屋

『属人営業/感覚営業から脱却するための戦略的Web活用術！』

参加無料

毎回好評で、定員を大幅に超えるお申し込みをいただいている、BtoB企業の戦略的Webサイト活用セミナー。名古屋での第3回の開催が決定いたしました。

BtoB企業においても、Webサイトの役割は大きく変容してきています。かつては単なる会社案内や広報ツールでしたが、今では多くの企業で営業活動（顧客開拓）ための重要な手段としてWebサイトを活用する企業が増えてきました。従来の属人的な営業スタイルからの脱皮が急務となっているBtoB企業やBtoBtoC企業にとって、Webサイトから得られるアクセスログデータは、個別の営業活動の精度向上や、営業戦略のブラッシュアップに寄与します。さらに、Webサイトのアクセスデータを営業活動だけでなく、経営戦略や事業戦略に活用するケースも出始めています。

本セミナーでは、各社の専門領域から属人営業/感覚営業から脱却し、BtoB企業の営業変革を実現するWeb活用術を徹底解説します。

皆さまのご参加お待ちしております。

日時： 2017年 7月 7日 (金)
15:00~17:45 *受付開始 14:30

会場： 日立システムズ ソリューションスクエア名古屋
[株式会社 日立システムズ 中部支社内/ JPR名古屋伏見ビル9F]
(地下鉄東山線 伏見駅 6番出口徒歩9分、地下鉄鶴舞線 大須観音駅 4番出口徒歩4分)

主催： 株式会社日立システムズ
協力： 合同会社あやとり、株式会社Geolocation Technology (旧社名：サイバーエリアサーチ)
対象： ・Web業務に携わるお客さま ・マーケティング業務に携わるお客さま
・営業企画業務に携わるお客さま ・情報システムに携わるお客さま
定員： 20名 (定員になり次第締め切りとさせていただきます)

会場のご案内

■セミナー会場

株式会社 日立システムズ 中部支社
愛知県名古屋市中区栄1丁目24-15
JPR名古屋伏見ビル9F

■交通アクセス

地下鉄東山線伏見駅 6番出口徒歩9分
地下鉄鶴舞線大須観音駅 4番出口徒歩4分
※お車でのご来場は、ご遠慮下さい。

■お問合せ先： Web活用セミナー事務局 担当：清水、高
TEL：052-203-1124
Mail：seminar-chubu.qu@hitachi-systems.com



セミナースケジュール

14時30分～15時00分	受付
15時00分～15時05分	ご挨拶 株式会社日立システムズ
15時05分～15時50分	<p>【Session1】 BtoB企業のアクセス解析活用術～組織名分析でホットリードを見つけ出す～</p> <p>BtoBマーケティングにおいて、企業独特の決裁フローに合わせて見込み企業内の調達に向けた意思決定プロセスの動きを捉えることは、その後の戦略的な取り組みにつなげるためにも重要になります。そのため取り組みとして「戦略的アクセス解析」を取り入れることは、今や攻略手法としては必須です。</p> <p>しかし、「アクセス解析の結果を見ても、具体的に次にどう動いたら良いかわからない。営業部門が興味を持ってくれない。」と課題を感じている方も多いかと思います。</p> <p>Session1では、世界で最も多く導入されているアクセス解析ツールであるGoogleアナリティクスを使い、「どんな企業が自社サイトを見に来ているのか」「各企業はどのようなことに興味関心があるのか」を可視化させることで広告やウェブ施策へ効果的に生かす手法について、事例を交えながら紹介します。</p> <p>これにより、営業マンの勘と経験に頼った属人的営業スタイルから、組織名分析から得られた実データに基づいた戦略的営業スタイルへの変革につながられます。</p> <p style="text-align: right;">株式会社Geolocation Technology (旧社名：サイバーエリアサーチ株式会社)</p>
16時00分～16時45分	<p>【Session2】 サイトリニューアルを始める前に…失敗しないための4つの手順を徹底解説</p> <p>企業サイトの場合、無形固定資産の償却に伴うリニューアルプロジェクトがおおよそ5年に1度のペースで訪れます。過去にリニューアルプロジェクトを担当した際、思い通りに進まなくて苦労した経験はありませんか？あるいは初めてのリニューアルプロジェクトの担当者になって、どのように進めてよいか分からずに困っていませんか？</p> <p>国際競争に勝たなければならないBtoB企業において、多額の予算と時間をかけておこなうサイトリニューアルプロジェクトに失敗は許されません。うまくいかない原因は「ウェブサイト構築の進め方」にあります。特に、制作会社を選んでリニューアル開発を始める前に事前準備としてやるべきことが肝心です。</p> <p>Session2では「戦略的ウェブサイト構築を進めるための手順」について、リニューアル開発を始める前に取り組むべき4つのポイントに焦点を当てて徹底解説します。リニューアルプロジェクトを準備中の方も、どのようにプロジェクトを進めようか迷っている方も必見です。</p> <p style="text-align: right;">合同会社あやとり</p>
16時55分～17時25分	<p>【Session3】 BtoB企業の戦略的Webサイトの在り方</p> <p>テレアポや飛び込み営業といった従来の営業手法では顧客開拓が難しくなった今、顧客ニーズにあったコンテンツ設計や見込み顧客が能動的に情報を収集できるような仕組みを作ることが、BtoB企業のWebマーケティングには求められています。</p> <p>本Sessionでは、BtoB企業が戦略的Webサイトを構築していくうえでどのような手法やツールがあり、どのように活用すべきなのかを事例をまじえながら解説します。</p> <p style="text-align: right;">株式会社日立システムズ</p>
17時25分～17時45分	質疑・応答

※講師・講演内容については、変更が生ずる場合がございますのでご了承ください。
 ※同業他社などはお断りさせていただく場合がございます。

お申込み

- ◆インターネットからのお申込みをお願いします。
 下記アドレスにアクセスいただき、申込フォームからお申込みください。

<http://www.hitachi-systems.com/seminar/2017/07/0707a.html>

日立システムズ セミナー 

- ◆ F A X でのお申込みのお客さまは、下記ご記入の上、「052-223-5170」へ送信願います。

貴社名			
お名前		所属	
TEL		e-mail	
弊社担当 営業		※受付完了のご連絡を致しますので、メールアドレスは必ずご記入ください。	

【株式会社 日立システムズ 個人情報のお取り扱いについて】

- ・本ご案内に記入いただいた個人情報は、お客さまへの本セミナーのご連絡と製品情報提供等の営業案内ならびに製品の改善・改良のために使用させていただきます。
 - ・個人情報につきましては、当社の「個人情報保護方針」(<http://www.hitachi-systems.com/privacy/index.html>) に則り厳重に管理し、同意のない第三者への提供/委託は行いません。
 - ・個人情報の訂正・利用停止等につきましては、下記お問い合わせ先までご連絡をお願いいたします。
- 連絡先:株式会社 日立システムズ 中部支社 営業本部 産業第一営業部 部長 連絡先TEL:052-203-1124

