



BtoB企業の戦略的Webサイト活用セミナー

2018年2月22日(木) **東京**

参加費
無料

**Webサイトで実現!!
働き方改革と事業拡大**

BtoB 企業における Web サイトの役割は大きく変容し、いまや 24 時間 365 日社会保険不要な営業人員の代替機能まで持つようになりました。日本企業にとって、労働力減少にともなう「働き方改革」は喫緊の課題です。営業の上流工程をどう Web サイトに代替させるか、真剣に検討すべき時期が来ました。戦略的 Web サイト構築とは、つまり営業のプロセスを分解し、どのように Web サイトに担わせるかを考えることです。どう構築し、どう運用すべきか？ 社内の Web 運用部門だけで考えることではないと理解しつつも、どのような人材を集め、どのように組織をつくり育成していくのか、管理をする立場にあっても全容を理解している方は少ないのではないのでしょうか？

この度、これまで数多くの Web 戦略策定を支援し、Web 担当部門の「組織開発」や「人材育成」から、大幅な業績改善に貢献してきた「合同会社あやとり」と、中堅から大手 BtoB 企業の Web サイト構築の実績が豊富な「株式会社日立システムズ」の 2 社共催で、『BtoB 企業の営業活動の改革を実現する、戦略的 Web サイト活用方法』について解説いたします。

講演 1：「Web サイトで実現する、働き方改革と事業拡大」

働き方改革における Web サイトの果たす役割とは

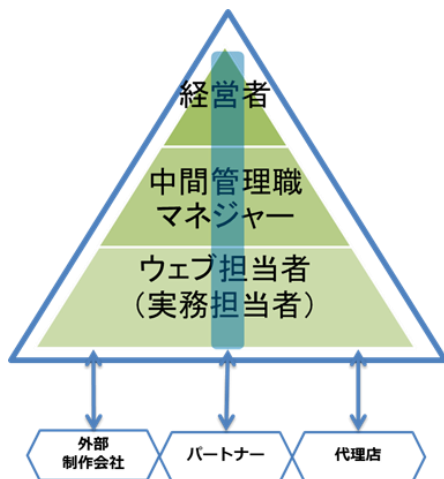


労働力減少にともなう「働き方改革」をテーマにした営業効率化は各企業が取り組むべき重要課題です。従来の属人的な営業スタイルからの脱皮が急務となっている BtoB 企業にとって、Web サイトを戦略的に活用し、営業効率向上を実現することは経営課題の一つです。しかしながら、事業拡大をしながら、働き方改革に取り組むという相反する課題に対して、具体的な方法について議論がなされていない現状があります。当社が携わってきた数々のお客さま及び、当社の取り組みについて事例を交えながらご説明いたします。

講演企業：株式会社日立システムズ 小野寺和則

講演 2：「Web マーケティングを成功させるための 4 つの視点」

Web とマーケティングの関係性を紐解く！



BtoB 企業が Web サイトを運営し成功させるには、Web デザインやシステム機能、コンテンツなどの細かな手段を決める前に、押さえておくべき 4 つの視点があります。それは「個人」「組織全体」「チーム」「外部パートナー」が果たすべき役割を決めることです。さらに、この 4 つを結びつけるキーワードとして、「Web マーケティング」をご提示します。お客さまが求める「価値」ととことん追求し、かつ商品やサービスとしてカタチにして、キチンとお客さまへ伝え、届けることができる一気通貫した Web 戦略を策定していきます。今回は、Web とマーケティングの関係性を紐解くところから、お客さまが本当に欲しい「効用」や「価値」を提供できる Web サイトのあり方について、大手企業を含め 300 社以上の Web 戦略策定支援と、その担当部門の組織開発や人材育成に経験豊かな講師が実例を踏まえて解説いたします。

講演企業：合同会社あやとり 谷川雄亮

パネルディスカッション:「戦略的サイトで顧客創造！営業プロセスをWebに置き換えは可能か？」



トレックス・セミコンダクター株式会社
管理本部 総務部 広報販促担当
堂埜 有子 氏

BtoB 企業や BtoBtoC 企業の取引開始時点で、その会社の Web サイトを参考にしたとする割合は年々増えています。例えば、製造業における部品調達には Web サイトの検索機能の向上からも積極的な役割を果たしています。日立システムズとあやとりの二社協業で実現した「トレックス・セミコンダクター株式会社」さまの戦略的 Web サイト構築事例は、多くの企業にとっての金字塔といえるでしょう。今回は、運営担当の堂埜さんを迎え、製造業の部品調達における「意思決定プロセス」「意思決定に関わる組織の複雑さ」「契約までの期間」「代理店」など、BtoB 企業ならではの商慣習を踏まえつつ、どのように Web サイトに営業の役割を担わしていったのか、Web サイトリニューアルプロジェクトから日々の運用改善まで 3 社がどのように取り組んできたかを語ります。

講演企業：トレックス・セミコンダクター株式会社/合同会社あやとり/株式会社日立システムズ

日程、会場

日時	2018年2月22日(木) 14:30~17:45 (受付: 14:00~)		
講師	受付	: 14:00~14:30	
	あいさつ	: 14:30~14:35	
	第一部	: 14:35~15:20	「Web サイトで実現する、働き方改革と事業拡大」(45分)
	休憩	: 15:20~15:30	
	第二部	: 15:30~16:15	「Web マーケティングを成功させるための4つの視点」(45分)
	休憩	: 16:15~16:25	
	第三部	: 16:25~17:40	パネルディスカッション「戦略的サイトで顧客創造！営業プロセスをWebに置き換えは可能か？」(80分)
	アンケート	: 17:40~17:45	
	個別相談会	: 17:45~※希望者のみ	※プログラムは変更が生じる場合がありますので、あらかじめご了承ください。
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 ・ 経営企画に携わるお客さま ※ご同業の方はお断りさせていただく場合がございます。		
会場	株式会社 日立システムズ ソリューションスクウェア 東京	http://www.hitachi-systems.com/ss/sst/index.html	
参加費	無料		
定員	30名 ※定員に達し次第、受付を終了いたしますので、あらかじめご了承ください。		
主催	株式会社日立システムズ		
協力	合同会社あやとり		

お申し込み方法

日立システムズ公式サイト内、セミナーページにてお申し込みを受付いたします。

<https://www.hitachi-systems.com/seminar/2018/02/0222b.html>

【お問い合わせ窓口】 日立システムズ HeartCore セミナー事務局 担当：小野寺（おのでら）、永井（ながい）

TEL：03-5435-4150 MAIL：heartcore-sem.do@hitachi-systems.com