

見込み客（リード）管理から売上までの ICT活用・一気通貫“90min”セミナー

～リード発掘から販売までの情報管理を見える化し、業績を上げる～

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別なるご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

企業が成長を持続するためには、自社顧客のフォローに加え、新規顧客開拓も必要になります。新規開拓にはプロモーション等を行い見込み客の発掘を行いますが、ここで得たリード情報の管理が属人的であつたり活用出来ていないといったケースも多いのではないのでしょうか。これら**リード情報をICTを活用して情報管理**し、かつ**接点の見える化を促進**することで、リード開拓のやりっぱなしを防ぎます。また、リード情報を商談管理や販売情報に活かし、最終的には売上分析等を通じて傾向を掴むことが、次なる新規開拓の戦略立案に繋がります。

本セミナーでは、見込み客の発掘から、商談・受注・売上・分析までを管理する仕組みの必要性和ソリューションのご紹介をさせていただきます。また、個別相談会もご用意していますので、お困りのことがあれば是非相談下さい。

ご多用の折とは存じますが、ぜひご来場賜りますようお願い申し上げます。

開催日時	2018 年 9 月 5 日（水） 15：00～16：30 （受付 14：30～） （個別相談会 16：30～）	受講料	無 料
開催場所	秋葉原UDX6F カンファレンス Type120 〒101-0021 東京都千代田区外神田4-14-1		
参加対象	経営者、営業部門、経営企画部門、情報システム部門のお客様 【定員：30名】		
主催	株式会社富士通マーケティング	共催	株式会社インターパーク

はじめに	ご挨拶	15:00～15:05
------	-----	-------------

第1部	リード創出における課題解決策 クラウド型 マーケティングオートメーションツール『サスケ リード』	15:05～15:45
-----	---	-------------

既存顧客の対応に追われる営業マンにとって新規顧客開拓は容易なものではありません。しかしながら営業活動にマーケティング要素を加えることで結果は大きく変わります。案件母数を増やす“リードナーチャリング”で大切なポイントをサスケ1,000社の導入事例からご紹介します。

講師：(株)インターパーク

第2部	商談の見える化とステージ管理の重要性 クラウド型 商談管理ツール『サスケ セールス』	15:45～16:00
-----	---	-------------

売上数字を伸ばしていくためには、経営者やマネージャーに情報が集まる仕組みづくりが必要です。集約された情報を元に商談管理とステージ管理を行っていくことで適切な提案時期を逃さない営業活動を実現するため、“すぐに実践できる”仕組みづくりのポイントをお伝えします。

講師：(株)インターパーク

第3部	商談拡大にきちんと備え、売上分析から次なる拡販戦略へ 販売管理システム『GLOVIA きらら販売』 など	16:00～16:30
-----	---	-------------

見込み客の発掘、商談の拡大に応じるには、きちんとした在庫管理や受注・発注状況の見える化など、販売管理システムの整備が必要です。富士通の販売管理システム『GLOVIAきらら販売』なら、これらにしっかり対応する上、企業の成長に合わせ段階的に導入していくことも可能です。専用連携商品である『課題発見ボード』では売上分析などを簡単にでき、次なる見込み客発掘の戦略立案に活かします。

講師：(株)富士通マーケティング

個別相談会・ミニ展示会	ご利用に関するご相談を受付させていただきます。 セミナー内でご紹介ソリューションをご覧いただけます。	16:30～
-------------	---	--------

見込み客（リード）管理から売上までの ICT活用・一気通貫“90min”セミナー

～リード発掘から販売までの情報管理を見える化し、業績を上げる～

お申込み

ご参加希望の方は、下記の【お客様の個人情報の取り扱いについて】に同意の上、Webよりお申込みください。
なお、誠に勝手ながら、満席になり次第 申し込みを締め切らせていただきますので、ぜひお早めにお申込みください。

【Webによるお申し込み】 下記URLよりお申し込みください。

<http://www.fjm.fujitsu.com/events/krr180905/>

【お客様の個人情報の取り扱いについて】

お申し込みいただきましたお客様の個人情報は、株式会社富士通マーケティングが富士通株式会社と共に以下の目的で利用させていただきます。

株式会社富士通マーケティングから富士通株式会社へ個人情報を提供する際は、契約により適切な管理を義務付けた上でE-mail等で提供いたします。

同意いただけない場合は、大変申し訳ございませんが、本セミナーのお申し込みはできません。

・本セミナーに関する連絡および開催当日の受付での使用・イベント、セミナーの開催情報や製品、サービス情報のご案内

上記目的のために、株式会社富士通マーケティングおよび富士通株式会社から富士通グループ会社／パートナー企業に対して、契約により適切な管理を義務付けた上で、E-mail等で提供することがございます。

また、本セミナーに関する連絡および開催当日の受付、ならびに、次回の案内状送付のため、お客様の個人情報を委託先に預託することがあります。

お客様の個人情報は、株式会社富士通マーケティングの個人情報保護ポリシー、および富士通株式会社の個人情報保護ポリシーに基づき、適切に管理します。

情報の開示・訂正・追加・削除および利用停止を希望されるお客様は、以下お問い合わせ先までご連絡ください。

株式会社富士通マーケティング <http://www.fjm.fujitsu.com/policy/> 富士通株式会社 <http://jp.fujitsu.com/about/compliance/privacy/>



会場のご案内

◆JR山手線・京浜東北線・総武線

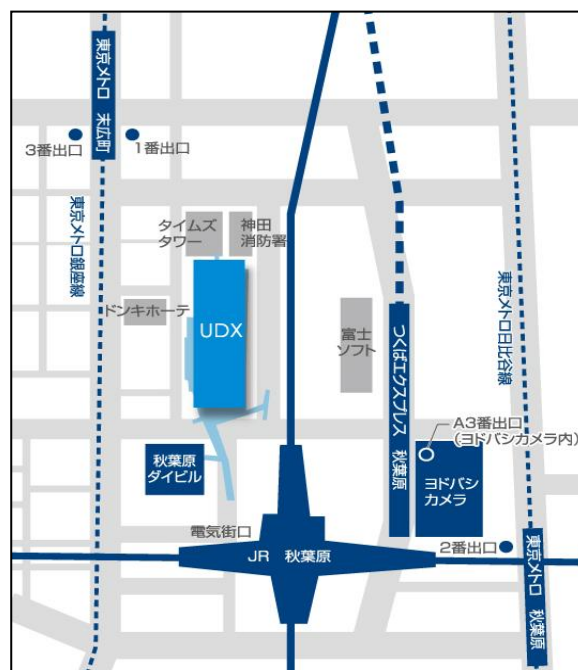
秋葉原駅 電気街口より 徒歩2分

◆東京メトロ日比谷線

秋葉原駅 2番出口より 徒歩4分

◆東京メトロ銀座線

末広町駅 1番または3番出口より 徒歩3分



お問い合わせ

内容に関するお問い合わせ先

株式会社 富士通マーケティング

東京ソリューション営業本部

きらら E R P ソリューション営業部 担当：鎌田

TEL：03-6712-3245

[担当営業]