

Web開催

12/10(火)

14:00~15:00

さらば 昭和型営業！

デジタル時代の顧客開拓戦略

飛び込み営業やテレアポはもう古い！？

デジタル時代に対応した顧客開拓戦略を学びませんか？

WebサイトやSNS、メールマーケティング等を活用した最新の顧客開拓手法と、マーケティングオートメーション「BowNow」による効率的な顧客管理方法を解説します。昭和型営業からの脱却を目指し、これからの時代に合った営業戦略を構築しましょう！

開催概要

2024年12月10日(火) 14:00~15:00

本セミナーは、Zoom Webinarsにて配信します。インターネットに接続可能なPC等をご用意ください。

講師

クラウドサーカス株式会社
Marketing Co-Creation事業部 パートナービジネスグループ 2課

鯨坂 賢 (あじさか けん) 様

新卒でクラウドサーカスに入社し、
中小企業向けデジタルマーケティングSaaS「Cloud CIRCUS」の営業として活動。
現在は、地方の中小企業の営業DXを実現するためのご支援をしております。



お申込み

https://form.k3r.jp/sekisho_mktg/kokyakukaitaku_202412

左のQRコード・URLからお申込みください。お申込みは12月10日(火)11時まで可能です。

【お問い合わせ先】E-mail : bs.honbu@sekisho.co.jp / TEL : 029-305-1107



関彰商事株式会社

ビジネストラנסフォーメーション部 第1統括 水戸支店
ビジネストラנסフォーメーション部 マーケティング統括 事業推進課

TEL. 029-305-1107
TEL. 029-855-7758

このようなお悩みはありませんか？

- ✓ 新規顧客を増やしたい...
- ✓ 既存顧客との取引を拡大したい...
- ✓ 属人的でアナログな営業手段から脱却したい...
- ✓ 交換した名刺を活用できていない...

解決手段いろいろあるけれど...

多すぎる...!

架電の増加



訪問の増加



HPの活用



システム活用



セミナーの開催



メルマガの発送



営業の育成



売上の分析



最新の顧客開拓手法と効率的な顧客管理方法を
セミナーでご紹介します！

いずれかに該当の方は、ぜひお申込みを！

- 売上を拡大するための**効率的な手段を知りたい**
- **デジタル技術を活用した営業手法を取りたい**
- **使いやすいマーケティングオートメーションツールを探している**
- 交換した**名刺が500枚以上ほったらかしになっている**

関彰商事株式会社

ビジネストラנסフォーメーション部 第1統括 水戸支店
ビジネストラנסフォーメーション部 マーケティング統括 事業推進課

TEL. 029-305-1107
TEL. 029-855-7758