

オンラインでの問い合わせを増やし、新たな需要開拓につなげる!

オンライン営業と マーケティング戦略

新型コロナウイルス感染拡大により IT 化やデジタル化による変化が加速し、消費者の行動は大きく変化しました。「今までのやり方ではうまくいかない」「オンラインによる販促も強化しなければならない」と考えている事業者も多いのではないのでしょうか。例えばお客様からの情報収集は、今や展示会や商談会に限ったものではありません。本セミナーでは小手先のテクニックやウェブツールの取り扱い説明ではなく、オンラインでもしっかり PR して問い合わせを増やし、販売につなげるための考え方と方法論についてお話しします。ぜひご参加ください。

講座内容

【講師】

いいだ よしひろ
飯田 剛弘 氏

ビジネスファイターズ合同会社 代表



南オレゴン大学卒業後、インサイトテクノロジー入社。インド企業とのソフトウェア共同開発プロジェクトに従事。マーケティングに特化したデータベース監査市場にて2年連続シェア1位獲得。製造系外資企業では、日本、韓国、東南アジア、オセアニアのマーケティング責任者として日本からリモートチームをマネジメントに携わり1on1ミーティングは1,000回を超える。2020年、ビジネスファイターズ合同会社を設立。現在は、マーケティングの支援、人材育成(研修・講習・執筆)など多方面で活動中。

- ◆ 消費者行動はどう変わったか
- ◆ 社内のプロセスや体制をつくる
- ◆ 販促の設計図を描く
- ◆ 問合せを増やすポイント
- ◆ オンライン営業・マーケティングでよくある課題や対策案等

日時 2021年 10月26日(火)
13:30~15:30

定員 10名(先着順)

場所 多度津商工会議所 2F 会議室
(多度津町東浜6-30)

★ お申し込み方法

下記申込欄に必要事項をご記入いただき、
FAXまたはMAILにてお申込みください。

受講料 **無料** (会員以外の方も受講できます)

主催 多度津商工会議所
お問合せ ☎33-4000

【ご参加される皆さまへ】

必ずマスクを着用されてようお願い致します。また、当日は検温させていただき、発熱(37.5℃以上)がある方はご参加をお断りさせていただきます。セミナー実施に当たりましては、会場の換気・ソーシャルディスタンスに配慮した配席・消毒用アルコールの設置・講師と運営側の手洗いとマスク着用の徹底等、新型コロナウイルス感染予防に努めて参ります。

10/26(火)開催 「オンライン営業とマーケティング戦略」 参加申込書

多度津商工会議所 行 FAX:33-4713 MAIL: tadotsucci@tadotsucci.sakura.ne.jp

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名		MAIL	

*ご記入いただいた内容は、当事業運営のために利用する他、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。