

PRESS RELEASE

株式会社 アイ・エム・プレス

I.M.press,Inc.



2008年12月26日

1月20日(火)開催!!

第13回 CRM ソリューション・セミナー

B to B マーケティングにおける顧客の開発&維持

クラウドコンピューティングによる革新(仮)

<http://www.im-press.jp/seminar/crm.html>

アイ・エム・プレスでは、2002年より「CRM ソリューション・セミナー」を通して、「お客さまとの関係づくり」を見据えたビジネス成功のヒントを皆さまにお届けして参りました。

今回は「B to B マーケティングにおける顧客の開発&維持 ―クラウドコンピューティングによる革新(仮)―」と題して、第13回 CRM ソリューション・セミナーを開催することになりました。

月刊『アイ・エム・プレス』取材先企業・関係各社による充実のケーススタディをお届けします。

景気の先行きに不透明感が高まるこんな時代だからこそ、お客さまとの継続的な関係を構築する CRM(Customer Relationship Management)は、これまでも増して重要になってきています。従来、CRM システムの導入には多額の投資を要することから、導入を見合わせる企業も少なくありませんでした。

しかし“クラウド・コンピューティング”により、高額なソフトウェアを購入しなくても、インターネットに接続するだけで低コストでシステムを運用することが可能になってきています。

そこで今回のセミナーでは、クラウド・コンピューティングを駆使した第二世代の CRM の展開にフォーカス。見込客の獲得、見込客の顧客化、顧客の優良顧客化はもちろん、売上げ管理に至るまでを実現する最新ソリューションがいかに費用対効果を明確にし、B to B マーケティングに価値をもたらすのか、実例を交えてご紹介いたします。

スタッフ一同、多くの方々のご参加をお待ちしております。

詳細・お申し込みは↓こちらから！

<http://www.im-press.jp/seminar/crm.html>

..... 開催プログラム

【セッション1】: グーグル(株)..... 13:30~14:20

「B to Bにおけるオンラインマーケティングの最適化」

ゲストスピーカー: グーグル(株) セールストレーニング&オペレーションスペシャリスト 古見幸生氏



講演概要

インターネット検索動向からユーザーの情報収集プロセスを把握することで、オンラインマーケティングをより成功に近づけることができます。いち早く検索トレンドを捉え、効率よくリード創出や顧客獲得を行うための施策や、オンラインマーケティングのさまざまな施策における統合的な効果測定戦略など、IT業界での事例を交えながらご紹介します。

【セッション2】:(株)セールスフォース・ドットコム..... 14:20~15:10

「B to B マーケティング成功の鍵

- 情報価値の最大化を図るための仕組み」

ゲストスピーカー:(株)セールスフォース・ドットコム 執行役員
コーポレートセールス本部長 福田康隆氏



講演概要

B to B のマーケティングにとって、営業とマーケティングを統合する、高度な情報の共有と可視化が成功への鍵になるといえます。情報価値の最大化をはかり、より多くのリードを獲得し、リードフローを最適化し、成約件数を伸ばすためにはどんな仕組みを利用すべきか? B to B マーケティングに携わるすべての企業がこういった課題に直面していると言えるでしょう。クラウドコンピューティングの仕組みを利用し、マーケティング・営業活動における効果の最大化をスピーディに、そして低コストで実現する革新的 CRM のご紹介を、セールスフォース・ドットコムによる事例を交えてご紹介いたします。

【セッション3】: ネクスウェイ(株)..... 15:20~16:10

「B to B マーケティングにおける CRM 成功の鍵」

ゲストスピーカー:(株)ネクスウェイ マーケティングソリューション推進部 IT営業グループ リーダー 関口亜希子氏
システム部 システムグループ 松田篤之氏



