

【共催 Web セミナー】「コロナ時代を生き抜く BtoB マーケティング」開催決定 ～AI とデータを活用した効率的な架電・フォームメール営業方法も伝授～

約 4.7 億件のオーディエンスデータを提供する DMP 専門最大手、データマーケティングカンパニーの株式会社インティメート・マージャー（本社：東京都港区、代表取締役社長：築島 亮次、以下 IM）は、同社が提供する BtoB 向けリードジェネレーションツール「Select DMP」のパートナー企業であるエッジテクノロジー株式会社、SALES ROBOTICS 株式会社の 2 社と「コロナ時代を生き抜く BtoB マーケティング」について共催 Web セミナーを 7 月 2 日（木）、9 日（木）に開催することをお知らせいたします。

昨今、新型コロナウイルスにより働き方においてもテレワークや時差出勤などの「新しい生活様式」が求められるようになりました。これにより、今後は消費市場や企業の体制など、ビジネス環境が大きく変わることが予想されます。そこで今回、コロナ時代を生き抜くための効率の良いマーケティング手法や営業改善のヒントを知りたい BtoB 企業の経営者、マーケティング部門、営業部門の担当者に向けて共催 Web セミナーを 2 回にわたり開催します。

第 1 回は、問い合わせフォーム営業を自動化し、新規開拓を効率化するツール「GeAIne」を運営するエッジテクノロジー株式会社の AI プロダクト事業部エヴァンジェスト・五十嵐政貴が「オンラインセールス時代の開拓営業」について語るほか、インティメート・マージャーの代表取締役社長・築島亮次がクライアントニーズの発生タイミングを検知することでターゲット選定をすることができるサービス「Select DMP」と「GeAIne」を掛け合わせた効率的なフォームメール営業方法などについてお話しします。

第 2 回は、インサイドセールス支援サービス「SALES BASE」を運営する SALES ROBOTICS 株式会社の取締役 SALES BASE 本部長・有馬康平が「勝ちパターンを見つけるインサイドセールスの取り組み方」について語るほか、株式会社インティメート・マージャーの経営企画室室長・佐伯朋嗣はコロナ後の BtoB マーケティングについて、Sales Tech スペシャリスト リーダー・山本真寛が「SALES BASE」と「Select DMP」を活用した効率的な架電営業方法などお話しします。

<ウェビナー概要>

◆ 第 1 回 「事例に学ぶ、ポストコロナ時代の BtoB マーケティング」

・日 時：2020 年 7 月 2 日(木) 13 時 00 分～14 時 30 分

・スケジュール：13 時 00 分～ 「オンラインセールス時代の開拓営業」

エッジテクノロジー株式会社 AI プロダクト事業部エヴァンジェスト・五十嵐政貴

：13 時 30 分～ 『『Select DMP×GeAIne』で実現する商談獲得率を最大化させる仕組み』

株式会社インティメート・マージャー 代表取締役社長・築島亮次

：14 時 00 分～ 質疑応答

・申し込み URL：<https://the.geaine2.jp/seminar/1686/>

・参加対象：BtoB 企業の経営者、マーケティング部門、営業部門

・参加費用：無料

・共 催：エッジテクノロジー株式会社

◆ 第2回「アフターコロナに備える新時代の BtoB マーケティング」

・日 時：2020年7月9日(木) 13時00分～14時30分

・スケジュール：13時00分～「アフターコロナで BtoB マーケティングはどのように変わるか」

株式会社インテーム・マージャー 経営企画室室長・佐伯朋嗣

：13時15分～「今、求められるマーケティング戦略&営業施策とは？」

株式会社インテーム・マージャー Sales Tech スペシャリスト リーダー・山本真寛

：13時45分～「勝ちパターンを見つけるインサイドセールスの取り組み方」

SALESROBOTICS 株式会社 取締役 SALES BASE 本部長・有馬康平

：14時15分～質疑応答

・申し込み URL：https://go.salesrobotics.co.jp/seminar_20200709?seminar_influx_source=im

・参加対象：BtoB 企業の経営者、マーケティング部門、営業部門

・参加費用：無料

・共 催：SALESROBOTICS 株式会社

■ 注意事項

※定員に達し次第申し込みを締め切らせて頂きます。

※競合企業の場合、お申し込みいただいてもお断りすることになります。ご了承くださいませ。

※お申し込み多数の場合は抽選とさせていただきます。

※お申し込み後のチケットのキャンセルは承っておりません。あらかじめご了承ください。

※申し込み後キャンセルされる場合はお申し込みページよりキャンセル連絡をお願い致します。

※本セミナーの様子は録画し、今後の Web セミナーの改善などに利用させていただきます。

(万が一個人が特定できる画像の場合、モザイク等で特定できない状態へ加工します。何卒ご理解・ご了承くださいませようお願いします。)

■ 「Select DMP」とは (<https://dmp.intimatemerger.com/service/select-dmp/>)

<導入企業一覧>



and more . . . !

「Select DMP」は、国内最大級である 4.7 億件のオーディエンスデータ・属性データの分析システムを活用し、これまで把握が困難だったクライアントニーズの発生タイミングを検知します。この情報のリアルタイム捕捉と、MA・CRM・RPA などマーケティングソリューションを提供するパートナー企業との提携を通じて、BtoB マーケティング活動の効果的な運用を支援します。

■ インテーム・マージャーについて (<https://corp.intimatemerger.com/>)

「世の中のさまざまな領域における、データを使った効率化」をミッションに掲げ、パブリック DMP 市場シェア No.1(※1)のデータ活用プラットフォーム「IM-DMP」を提供するダイナミックデータベース&ソリューション・カンパニー。約 4.7 億のオーディエンスデータと高度な分析技術により、IM-DMP の提供・構築支援、データ活用コンサルティングを行っています。今後は Sales Tech や Fin Tech、Privacy Tech などの X-Tech 領域に事業を展開し、「データビジネスのプロデューサー集団」を目指してまいります。

※1 出典：ITR「ITR Market View：メール/Web マーケティング市場 2019」パブリック DMP 市場：ベンダー別売上金額シェア（2016～2018 年度予測）IM-DMP および Select DMP が対象

※2 一定期間内に計測された重複のないブラウザの数を示します。多くの場合、ブラウザの識別には Cookie が利用され、一定期間内に計測された重複のない Cookie の数のことを示します。

■ エッジテクノロジー株式会社 (<https://www.edge-tech.co.jp/>)

AI（人工知能）技術とデータアナリティクスを駆使してお客様の様々な課題を解決します。

AI 導入支援や AI 人材の育成・採用支援のほか、自社で開発した AI 搭載新規開拓営業支援ツール『GeAIne』を提供。

AI や IoT によって、人々や企業がシームレスにつながる、より便利で豊かな社会の実現を目指していきます。

■ SALESROBOTICS 株式会社 (<https://salesrobotics.co.jp/>)

営業のワークスタイルをクリエイティブなセールス・テック・ベンチャーとして、「インサイドセールスをすべての企業へ！」をスローガンに、データとテクノロジーとコールセンターを融合したクラウド型インサイドセールス支援サービス『SALES BASE』を開発・提供しています。営業現場の生産性の向上や働き方改革をトータルで支援するビジネスサポートカンパニーです。