

【9月13日(火)ウェビナー】

#マーケティング&インサイドセールス

新規開拓の成果を伸ばす！商談を増やす仕組みとは-基礎編-

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎）は、株式会社 PLAN-B、SALES ROBOTICS 株式会社とマーケティング・インサイドセールスの施策を基礎からご紹介するウェビナーを9月13日(火)に開催します。

■詳細・お申込みはこちら

https://smati.salesrobotics.co.jp/seminar/20220913?seminar_influx_source=shanon



#マーケティング&インサイドセールス

新規開拓の成果を伸ばす！
商談を増やす仕組みとは
～基礎編～

ONLINE SEMINAR 〰️
9.13 TUE
14:00-15:15

株式会社PLAN-B
木村 律也

株式会社シャノン We♥Marketing
村尾 慶尚

SALES ROBOTICS株式会社
富田 貴徳

SHANON Marketing is Science × PLAN-B × SALES ROBOTICS

■ウェビナー内容

昨今、購買行動の変容に伴って顧客との接点を、営業だけでなく、マーケティングやインサイドセールスでも持ちたいと考え始めた企業が多いと聞きます。

しかし、いざ立ち上げようとしても、「何だか難しそう」「自社に合った施策かわからない」とお悩みの方が多いのではないのでしょうか。

そこで今回は、「コンテンツ SEO」「マーケティングオートメーション」「インサイドセールス」を支援する3社がマーケティング・インサイドセールスの施策を基礎からご紹介いたします。

新規獲得から顧客醸成の施策まで、一貫してご紹介するセミナーです。

この機会にぜひご視聴ください！

■開催概要

タイトル	【9/13(火)】#マーケティング&インサイドセールス 新規開拓の成果を伸ばす！商談を増やす仕組みとは-基礎編-
日時	9月13日(火) 14:00~15:15 (75分)
参加方法	オンライン (Zoom 生配信) ※視聴用 URL は後日ご案内いたします。
参加費	無料
対象	<ul style="list-style-type: none">● マーケティング、インサイドセールスの立ち上げを検討している● 組織を立ち上げたばかりで、改めて学びたい● 新規リード獲得の手法を模索している● 顧客醸成の方法を知りたい
お申し込み URL	https://smati.salesrobotics.co.jp/seminar/20220913?seminar_influx_source=shanon

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。

デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現し、イベント、セミナー、

マーケティングオートメーション、CMS、アドテクノロジー、メタバースまで提供するシャノンのマーケティングクラウドは、金融、IT・通信、製造業から公共機関まで業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証グロース）
設立	2000年8月
代表者	代表取締役社長 中村 健一郎（なかむら けんいちろう）
所在地	東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4階
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部

TEL：03-6743-1565

E-mail：marketing@shanon.co.jp