

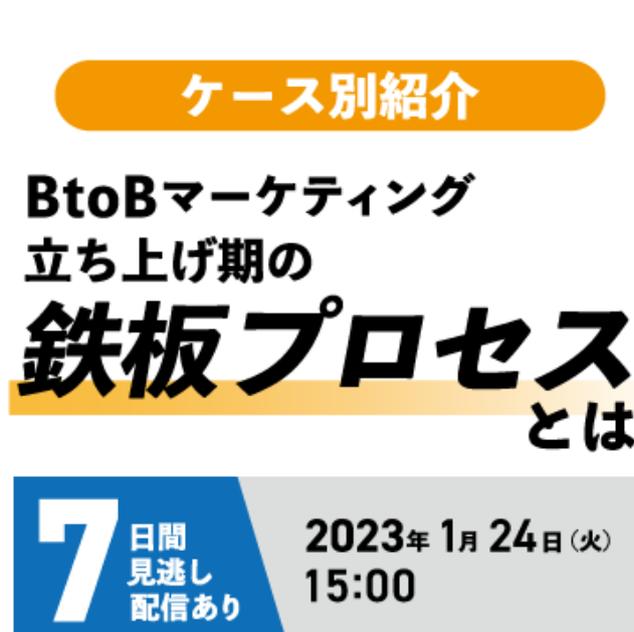
【ケース別紹介】

BtoBマーケティング立ち上げ期の鉄板プロセスとは

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、「これから BtoB マーケティングを強化したい」というお客さまにむけて、立ち上げ期の環境整備から施策実施にいたるまでの内容をケーススタディ形式でご紹介するウェビナーを1月24日(火)に開催します。

■詳細・お申込みはこちら

<https://smp.shanon.co.jp/public/seminar/view/32587>



ケース別紹介

**BtoBマーケティング
立ち上げ期の
鉄板プロセス
とは**

7 日間
見逃し
配信あり

2023年1月24日(火)
15:00



case 1

業種：流通業
マーケ人員数：2名

case 2

業種：IT・ソフトウェア
マーケ人員数：3名

▶ などなどのケースを紹介

■ウェビナー内容

シャノンでは「これから BtoB マーケティングを強化したい」というお客さまにむけて、MA を活用した施策の設計から実施まで伴走支援を行っています。

これまでマーケティング部にて 15 社様ほど伴走させていただいた結果、立ち上げ期の進めかたについて「鉄板プロセス」が見えてきました。

そこで今回は、立ち上げ期の環境整備から施策実施にいたるまでの内容をケーススタディ形式でご紹介します。

リソースやコンテンツの有無など、現場で発生するリアルな悩みを乗り越えながら、BtoB マーケティング強化を進める方法をご紹介します。

■開催概要

タイトル	【ケース別紹介】 BtoB マーケティング立ち上げ期の鉄板プロセスとは
日時	1 月 24 日(火) 15:00~15:40 (40 分)
参加方法	当日に視聴 URL をお送りいたします。
参加費	無料
対象	企業のマーケティング部門、経営企画部門
お申し込み URL	https://smp.shanon.co.jp/public/seminar/view/32587

■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