

“新規リード”はどう獲得し、育てるべきなのか？

-事業フェーズと購買フェーズから施策を考える-

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、SALES ROBOTICS 株式会社と「新規リードの獲得」について解説するウェビナーを2月14日(火)に開催します。

■詳細・お申込みはこちら

[https://smati.salesrobotics.co.jp/seminar/20230214?seminar\\_influx\\_source=Shanon](https://smati.salesrobotics.co.jp/seminar/20230214?seminar_influx_source=Shanon)



“新規リード”はどう獲得し、  
育てるべきなのか？  
-事業フェーズと購買フェーズから施策を考える-

ONLINE SEMINAR

2023.2.14 (火) 14:00-15:15

株式会社シャノン  
村尾 農尚

SALES ROBOTICS株式会社  
植田 貴徳

SHANON Marketing is Science

SALES ROBOTICS

We ♥ Marketing

■ウェビナー内容

昨今、顧客の購買行動の変化により、企業のマーケティング活動は多岐に渡っています。

しかし、「顧客や自社にとって適切なマーケティングなのか不安」「手法が多く、手当たり次第で成果につながらない」とお悩みの方が多いのではないのでしょうか。

マーケティング活動の成功のカギは、「フェーズ」に沿った施策を行うことです。

そこで今回は、「事業フェーズ」「購買フェーズ」の2つの軸で、  
マーケティング最適解をご紹介します。

自社の見込みとなる顧客を増やしたい、中長期的なマーケティング計画を立てて成果を出したい方は、ぜひご視聴ください。

### ■開催概要

タイトル	【2/14(火)】『新規リード』はどう獲得し、育てるべきなのか？ -事業フェーズと購買フェーズから施策を考える-
日時	2月14日(火) 14:00~15:15 (75分) ※13:55 受付開始
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	企業のマーケティング部門、経営企画部門
お申し込み URL	<a href="https://smati.salesrobotics.co.jp/seminar/20230214?seminar_influx_source=Shanon">https://smati.salesrobotics.co.jp/seminar/20230214?seminar_influx_source=Shanon</a>

### ■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](mailto:marketing@shanon.co.jp)