

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

【11月24日（火）】リブ・コンサルティング、 有効リードを獲得する秘訣を伝えるオンラインセミナー開催

株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関 巖）は、成功事例から有効リードを獲得する秘訣を導き出す「新規リードで90%以上の提案合意を実現“受注”に繋げるマーケティング」オンラインセミナーを2022年11月24日（火）に開催いたします。

セミナー詳細はこちら >> <http://bit.ly/3UlgzAD>

参加費無料

3つの事例から学ぶ 有効リードを獲得する秘訣

新規リードで90%以上の
提案合意を実現
“受注”につなげるマーケティング

定員
30名

11/24 Thu. 16:00-17:00 Web開催

株式会社リブ・コンサルティング
シニアコンサルタント 金 沙利

■事業責任者の悩み

事業責任者にはこういった悩みがあるのではないのでしょうか。

- 「デジタルマーケティング、展示会など幅広く施策を行っているが、有効商談につながらない」
- 「新規事業を立ち上げたものの、新商品を投入したものの、一向に案件数が増えない」
- 「マーケティング～フィールドセールスまで一貫したセールスシナリオがなく、受注につながらない」

それは、受注から逆算したマーケティング活動になっていないことが原因であり、マーケティングのよくある“3つのミスマッチ”が起きているのかもしれません。

- ①セールスとマーケティングのミスマッチ
- ②ターゲットと提供価値のミスマッチ
- ③ターゲットとマーケティング手法のミスマッチ

このようなミスマッチがあると、有効なリードも生まれず、有効商談も生まれず、結果として、新規案件数が増えないという状況になります。新規案件の獲得をうまく行っている企業は、この3つのミスマッチをなくし

ています。指標を設けるだけでなく、正しい手法を見つける必要があります。
新規案件の獲得に成功している企業が行っていることの、一部をご紹介します。

- 購買意思決定に至るまでの 10 ステップに基づいたアプローチ設計
- 業界や企業規模別の提供価値のリスト化
- トーナメント形式によるマーケティング手法の検討と選定

今回のセミナーでは、成功企業が行っていることと、その考え方について、ご紹介します。
自社のマーケティングを改善したい方は、ぜひご参加ください。

セミナー詳細はこちら » <http://bit.ly/3UlgzAD>

【講師】



株式会社リブ・コンサルティング シニアコンサルタント 金沙利

東京大学大学院卒業後、リブコンサルティングに入社。中堅・準大手企業に対する、新規事業、マーケティングセールス戦略・体制構築のプロジェクトに従事。新サービス・プロダクトを市場に展開する際のマーケティング戦略立案や実行を支援している。

【イベントアジェンダ】

1. 会社紹介・ご挨拶
2. マーケティングにおける3つのミスマッチ
3. 成功企業が行う受注につながるマーケティング
4. まとめ
5. クロージング

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役：関 巖

設立：2012年7月

所在地：【東京本社】東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー 19階
【支社】タイ支社（バンコク）

事業内容：総合経営コンサルティング業務、DX コンサルティング業務

URL：<https://www.libcon.co.jp/>