

2022年12月16日

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

プル型からプッシュ型へ 事業成長に繋げる 攻めのマーケティング ～潜在顧客へのアプローチを成功させる3つの仕掛け～

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、事業計画の着実な達成と、事業の安定的な成長を実現するためのマーケティング手法を紹介する「プル型からプッシュ型へ 事業成長に繋げる 攻めのマーケティング」セミナーを2022年12月21日(水)に開催いたします。

セミナー詳細はこちら >> <https://bit.ly/3hvhsOB>

参加費無料

潜在顧客へのアプローチを成功させる3つの仕掛け

PULL型からPUSH型へ 事業成長につなげる “攻めのマーケティング”

定員
30名

12/21 Wed. 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

関係先からの紹介でリード（プル型）を獲得できていたものの、リード数を一気に増やしたいタイミングで、つまづいてしまうという声をよく伺います。

これは、これまでプル型のリード獲得に注力してきたところ、プッシュ型に切り替える、ということ自体が大きなハードルとなり、攻めの姿勢で顧客を獲得するマーケティングに取り組むことに不慣れであるためです。

事業を拡大させるには、すでにニーズを持っているお客様だけでなく、ニーズに気づいていないお客様を獲得することが求められます。競合企業に後れをとることなく、スピード感をもって事業を拡大させるためには、ニーズが顕在化していないお客様を刈り取る“攻めの顧客獲得”が必要となります。

お客様のあらゆるハードルを解除し、ニーズを引き出す術を見つける次の3つの仕掛けを作ることが重要です。

1. 信頼できる企業、サービスであると思っただけのための仕掛け
2. 一度サービスの話聞いても良いと思っただけのための仕掛け
3. 利用までのハードルを感じさせないようにするための仕掛け

この3つがそろってこそ、プッシュ型のリード獲得を成功させることができるようになります。

そのためには「業界構造」「購買者の心理」を見極めることが重要であり、これらをうまく見極め、需要を喚起する仕掛けに落とし込むことができる企業こそが、事業拡大時の“攻めの顧客獲得”を実現することができます。

セミナーの中では、攻めの顧客獲得の成功事例を通じて、事業拡大を確実に成功させるためのリード獲得の考え方や実践 TIPS を紹介いたします。

詳細はこちら >> <https://bit.ly/3hvhsOB>

【イベントアジェンダ】

1. 会社紹介・ご挨拶
2. PULL 型と PUSH 型の顧客獲得
3. 潜在顧客へのアプローチを成功させる仕掛け
4. まとめ
5. クロージング

【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。

【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/>