

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

【セールスのスペシャリストが語る】 グロースの壁を突破する「戦略的パートナーセールス」 オンラインセミナー開催のお知らせ

クライアントの売上向上を強みとする株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関巖 以下当社）は、日本の代理店活用の第一人者であるパートナーサクセス CEO 永田様をお招きし、当社常務取締役 COO の権田とともに代理店活用における落とし穴やよくある失敗例などを紐解き、成果創出のKSFを解き明かす「戦略的パートナーセールス」を2022年6月28日(火)にオンラインにて開催します。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3Q462xQ>

～スペシャリスト2人がパートナーセールスのあり方を徹底解剖～

グロースの壁を突破する 戦略的パートナーセールスとは

Webセミナー/参加費無料

6/28 Tue 16:00~

パートナーサクセス株式会社
CEO 永田 雅裕

株式会社リブ・コンサルティング
常務取締役 COO 権田 和士

近年、スタートアップの成功事例として、「パートナーセールス」という言葉を目にする機会が増えています。LINEWORKSの事例に代表されるように、加速度的なグロースを引き起こす起爆剤となりうるパートナーとの連携は、従来の「代理店活用」の文脈を大きく飛び越え、事業グロースにおいて必要不可欠なものにまで昇華しています。

ただし、パートナーセールスはポテンシャルが高く魅力は非常にある反面、現実的に成果を出すのは非常に難しい側面が強いです。実際に多くの企業様から、下記のような相談をよく聞かせていただきます。

- ✓ 事業のどのタイミングでパートナーセールスに踏み込むべきなのか？
- ✓ 新たに市場を開拓する際、どんなパートナーと組むのが適切なのか？
- ✓ パートナーに自社のビジネスやサービスをどう魅力的に伝えてもらうか？
- ✓ パートナーが期待通りに全く動かないが、どうマネジメントするのか？

そこで今回は、国内唯一の代理店連携管理 SaaS を提供する永田 雅裕氏をゲストとしてお招きし、当社 COO でグループの営業代行会社社長も務める権田和士とともに外部活用のスペシャリスト 2 名からパートナーセールスで加速度的にグロースするための戦略的な考え方・成功事例/失敗事例から学ぶパートナーセールスで成果を出すために必要なフェーズ別のポイントをお届けいたします。ぜひ皆様のご参加をお待ちしております。

セミナー詳細はこちら > <https://bit.ly/3Q462xQ>

【セミナー講師】



パートナーサクセス株式会社 代表取締役 CEO 永田 雅裕 氏

2019年創業。ベンダーと販売代理店をつなぐPRM(代理店連携管理クラウド)の開発と提供。TechCrunch2021など数々のスタートアップコンテストで入賞や優勝実績あり。連続起業家として2社目の創業。これまでGoogleや日本メーカーのパートナー戦略構築し、3年で10億円以上の事業へ拡大した実績。直近も年間10社ほどSaaSベンダー中心にパートナー戦略の立上げ構築支援をしている。



株式会社リブ・コンサルティング 常務取締役 COO 権田和士

早稲田大学卒業後、新卒で大手コンサルティングファームに入社。住宅不動産領域のコンサルティング事業部の統括責任者の後、執行役員で活躍、MBA取得を機に同社を退職。2014年米国ミシガン大学経営学修士(MBA)を取得後、株式会社リブ・コンサルティングに入社。現在はリブ・コンサルティング常務取締役COOとして、人事部門の統括およびベンチャーコンサルティング部門の統括を務める。国内外の急成長ベンチャー企業における経営戦略から現場の実行代行まで組織一丸となって伴走している。プルーセルの代表取締役、インパクトベンチャーキャピタルのパートナー。書籍「アクセル」「隠れたキーマンを探せ」「モンスター組織」等の監修者。

【イベントアジェンダ】

1.オープニング

- 本日のアジェンダ
- 弊社・モデレーター紹介
- 本日のテーマ・パネリスト紹介

2.戦略的パートナーセールスの在り方とは

- そもそもなぜパートナーが必要なのか？
- 事業グロースにおいて「外の力」はなぜ大切なのか？
- スタートアップにおいてどのようなパートナーセールスの手段があるのか？
- どのような企業が外の力の活用において成功したのか？
- 日本市場におけるGoogleの代理店活用のKSFとは？
- 代理店をどう動かすのか？
- 代理店の行動原理は何か？
- 代理店が動かない事例とは？
- 代理店を実際にどう動かすか？
- ① 代理店OBD編
- ② 代理店アクティベーション編
- ③ 代理店マネジメント編
- ④ 制度設計編

3.パネルディスカッション

4.質疑応答

※事前の告知なく内容を変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

【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/>