

2022年11月1日

【博報堂 BIZ GARAGE 主催セミナー】

顧客起点のマーケ・営業・カスタマーサクセス変革 ～組織の連携進化 3STEP～
11/17（木）オンライン開催

営業およびマーケティング関係者、経営・マネジメント層の方向け

博報堂×セレブリックス×バーチャレクス

顧客起点のマーケ・営業・ カスタマーサクセス変革

～組織の連携進化 3STEP～

2022.11.17 THU
14:00-15:00



千葉 悠人
博報堂クロスコンサルティング



影森 太一
セレブリックス



宮田 麻美
バーチャレクス・コンサルティング

博報堂が運営するビジネスポータル「BIZ GARAGE」は、クライアント企業のフルファネルマーケティングを
実践する各種ソリューションや事例、お役立ちコラムなど、さまざまな情報をお届けしています。中でも、
最新トピックスや企業にとって特に興味関心の高いテーマについて、専門家や実務リーダーが詳しく解説する
「博報堂 BIZ GARAGE ウェビナー」を無料開催しております。

今回のウェビナーのテーマは「顧客起点のマーケ・営業・カスタマーサクセス変革」。

商品やサービスでの差別化が難しくなった現在、顧客体験（CX）を磨いて顧客を獲得・育成することは、
BtoB・BtoC 共に重要な課題になっています。しかし生活者が触れる情報は増加し続けており、自分向けで
ない情報やアプローチは、シャットアウトされるようになってきています。このような状況で購買活動を
起点に顧客育成をするためには、営業・マーケティング・カスタマーサクセスが連携し、継続的にアプローチを
磨き続けることが必要ですが、実践は簡単ではありません。

現場でも属人的かつ場当たりの活動になってしまったり、せっかく専用ツールを導入しても活用しきれな
かったり、部署間の連携がスムーズに進まなかったりと多くの課題を抱えています。

このような状況の中で、博報堂は生活者発想による顧客洞察やマーケティング・CRM の知見を培ってきました。また博報堂グループであるセブリンクスは、1,200 社以上の企業・25 万人におよぶ営業パーソンへの支援実績と営業組織を強化・改善するための実践的なメソッドを構築。そして博報堂と共同でマーケティング・セールス・CS のアセスメントサービスを開発しているバーチャレクス・コンサルティングは、CRM やカスタマーサクセス領域において 20 年以上のコンサルティング実績を有しています。

本ウェビナーでは 3 社の各専門家より、BtoB・BtoC セールス関係者、営業やマーケティング部門の事業責任者および現場担当者、経営・マネジメント層の方に向けて、顧客体験を起点に継続的に活動を改善していくためのフレームワークやソリューション、さらに各組織の連携やトランスフォーメーションのコツを、事例を交えてご紹介します。

■ イベント概要

タイトル：「顧客起点のマーケ・営業・カスタマーサクセス変革～組織の連携進化 3STEP～」

主催：博報堂 BIZ GARAGE

日時：2022 年 11 月 17 日（木）14:00 -15:00 ※アーカイブ配信あり

形態：オンラインイベント・Zoom ライブ配信

料金：無料

参加方法：事前登録制

詳細：<https://www.bizgarage.jp/webinar/20221117>

■ 応募締め切り：2022 年 11 月 14 日（月）15:00

https://www.bizgarage.jp/webinar/20221117_webinar

上記 URL よりお申込みください。

後日、ご登録いただいたメールアドレスに視聴 URL を送付します。

※セキュリティの設定や、動作環境によってはご視聴いただけない場合があります。

※お申込み多数により、抽選とさせていただきます。

■ プログラム ※本プログラム内容は変更となる場合がございます。

- ・ マーケ・営業・カスタマーサクセス連携進化の 3STEP 「効率化→連携→創造」
- ・ 各 STEP に必要な組織機能や業務基盤、フレームワークやソリューションのご紹介と活用事例
- ・ 博報堂の専門組織やソリューション等のご支援体制
- ・ 質疑応答

■登壇者

千葉 悠人



株式会社博報堂

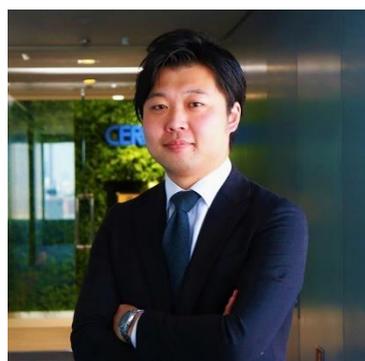
マーケティングシステムコンサルティング局 コンサルティング部

ビジネスプランニングディレクター

博報堂入社後、企業のマーケティング・コミュニケーション戦略を担当。その後グループ会社博報堂コンサルティングに出向。シニア・コンサルタントとして BtoC、BtoB 問わず多くの企業のマーケティング戦略立案、マーケティング実行支援、マーケティング組織設計、営業戦略立案等を担当。その後、現職のマーケティングシステムコンサルティング局にてマーケティング DX 推進支援、マーケ・営業ツール導入および活用支援等を数多く担当。

BtoB 企業の支援経験も多く、クライアント様の組織や業務に深く入り込み、単なる戦略だけでなく組織をクライアント様とともに動かしていくコンサルティングスタイルを得意としている。

影森 太一



株式会社セレブリックス

マーケティング統括部 部長

セレブリックスに入社後、アライアンス営業や HR テックの営業支援を担当。2015 年には、年間を通して最も優れた仕事を称えるジョブプレゼンテーション大会で優勝する。その後、全社の採用・教育部門を経て、アカウントセールスマネージャーとして営業責任者を担当。現在はマーケティング統括部部長を務め、セレブリックスのレベニュー部門を牽引する。

宮田 麻美



バーチャレクス・コンサルティング株式会社
ビジネスインキュベーション&コンサルティング部
シニアマネジャー

バーチャレクスに入社後、主に製造業、エネルギー関連企業への戦略立案やプロセス改善、システム導入に伴うプロジェクト管理等、CRM 分野に特化したコンサルティングサービスに従事。お客様側の意思決定者から現場担当者までを幅広く巻き込む形での営業業務改善や行動変革、そのためのプロセス標準化・方法論化を得意としている。

■BIZ GARAGE について

ビジネスを動かす、あの手この手ポータル。



株式会社博報堂では、クライアントのフルファネルマーケティングを実践する各種ソリューション情報やお役立ち情報を掲載するビジネスポータル「BIZ GARAGE」(<https://www.bizgarage.jp/>)を運営しています。クライアントの商品・サービスの認知・興味を促進させる広告・販促領域だけでなく、購入・リピートといった生活者の顧客化からファン化までをフルファネルでサポートするために、「セールス領域」「EC 領域」「OMO 領域」等の関連する実践的なソリューション情報を発信中です。

▼ウェビナーに関するお問い合わせ▼

BIZ GARAGE 運営事務局：info.bizgarage@hakuodo.co.jp