

全5回シリーズ 中小企業の戦術セミナー

DXで 営業・マーケティングは どう進化するか

ただいま絶賛公開中！

DX（デジタルトランスフォーメーション）という言葉は既に大多数の方がご存知の事と思いますが、正しい定義通りの対策が取られている企業は未だ少数派です。さらに中小企業にとっては大きな投資や時間を要する変革は容易な事では有りません。

しかしながらコロナ禍において、我々は予想を超えるスピードでの対応が求められています。そこで本セミナーでは、マーケティング・案件の育成・クロージング・既存顧客のフォローアップという工程を分割し、それぞれの場面でどのようなDX化の可能性があるのかをお伝え致します。

参加方法 YouTube（限定公開）

参加費 無料

※お申し込み完了後、入場用URLをご案内致します。

お申し込みは
こちらから！

セミナー特設サイト

<https://sites.google.com/msi-net.co.jp/msi-dx-seminar>

講師紹介

株式会社エム・エス・アイ
執行役員 クラウド事業本部長
穴戸 秀雄

クラウドを活用して営業・マーケティング・間接部門の業務生産性を高めるご提案を専門に行っています。
コロナ禍により強制的にシフトした今の世界は、仕事をデジタル化し変革するチャンスと言えます。



セッション内容

集客

- ・ ホームページ
- ・ ECサイト
- ・ リスティング
- ・ SNS・動画活用
- ・ Chat Bot

育成

- ・ インサイドセールス
- ・ マーケティングオートメーション
- ・ 電話のIT化（CTI）
- ・ WEB会議
- ・ ビジネスChat

提案

- ・ 営業管理（SFA）
- ・ ファイル共有
- ・ ペーパーレス化
- ・ 契約書・電子決済
- ・ ワークフロー

フォロー

- ・ 顧客管理（CRM）
- ・ コールセンター
- ・ AI・ナレッジ
- ・ 請求書等の業務効率化

主催：



人とシステムと未来を創る

株式会社 エム・エス・アイ

WEB： <http://www.msi-net.co.jp/>

担当：武沢・佐藤

全5回シリーズ 中小企業の戦術セミナー DXで 営業・マーケティングはどう進化するか

各回のセッションテーマをご紹介します！

第1回	“営業活動のDX化・全体像を考える”	DXの意義・シリーズ5回の全体像を考える
第2回	“新規顧客を探そう”	インサイドセールスやデジタルマーケティングに挑戦しよう
第3回	“商談のステップアップを目指そう”	リード作りで蓄えたターゲットから、案件を育成しよう
第4回	“クロージングしよう”	育成した案件をスムーズにクローズし、成約を獲得！
第5回	“既存顧客の満足度を高めよう”	継続して良好なビジネスを育むための取り組み

セッションの構成及び内容が変更になる場合がございます

セミナー特設サイト・お申込みはこちら！

特設サイトでは各セッション内容のご紹介や、関連する情報の公開を予定しております。

お申し込みはWEBフォームより行っていただけます。参加を希望される回をご選択ください。

お申し込みの際、メールアドレスの入力が必須となります。



<https://sites.google.com/msi-net.co.jp/msi-dx-seminar>



人とシステムと未来を創る

株式会社 エム・エス・アイ

<https://msi-net.co.jp/>



私たちエム・エス・アイは、東北を中心とした地域の企業様向けに、システムのご提案・開発・運用サポートを提供している会社です。各種業務システムやクラウドサービスを活用した生産性アップ、Webを活用した営業力アップ等、豊富な実績をもとに地域に貢献したいと考えております。

設立 1992年2月26日

資本金 2,000万円

所在地 山形県山形市松栄1丁目5番7号

TEL 023-647-3966

FAX 023-647-3967

従業員数 67名

拠点数 6拠点（山形・米沢・庄内・仙台・郡山・大宮）

