

もっと売れる営業リストの作り方

営業

MAツールを活用した

マーケティング思考のリスト管理

日時: 令和5年4月20日(木)10:30~11:30

講師



クラウドサーカス(株)
事業部長

小此木 将 氏

2012年クラウドサーカス入社。一貫してデジタルマーケティング商材×SaaSの営業に従事し、多くの企業のDX推進に携わる。入社5年で営業マネージャー、その翌々年に全国の営業を統括する営業統括責任者に就任。現在はグロースクリエイティブ事業部事業部長として、多くのクリエイティブ企業の課題の解決に取り組んでいる。

凡人だった僕がトッププレイヤーになった方法である

「**営業リストの作り方**」をお教えします。

営業マンが大事にすべきなのは「リスト管理」の徹底です。

リスト管理ができれば“誰でも売れる=属人化しない”仕組みが作れ、MAツールで運用することによって見込み顧客へのアプローチを効率化することができます。

マーケティング思考で、リストを荒らさず、放置せず、嫌われずに受注まで育てましょう。

マーケティングオートメーション(MA)とは、獲得した顧客の情報を一元管理し、主にデジタルチャネルを通じたマーケティング活動を自動化する概念・ツールのことです。

多くの顧客へのアプローチが必要な業務で作業効率を高めるために活用されています。



こんな方にオススメ

- ・営業スキルが体系化できていない
- ・営業活動が個人の感覚でおこなわれている
- ・新規アプローチの電話を掛け過ぎて、見込み顧客から嫌われてきている
- ・コール数の量を担保させ、新規案件のアポを創出している
- ・マーケが獲得したリストを上手く活用できていない
- ・そろそろMAツールを入れてみたい
- ・ツール導入のネックがコストで止まっている

お問い合わせ

福岡商工会議所 中小企業振興グループ
TEL:092-441-1146 mail:ejoho@fukunet.or.jp

詳細・お申込み

