

社長限定

さらば昭和型営業！

デジタル時代の 顧客開拓戦略



クラウドサーカス株式会社
齊藤芳宜
(中小企業診断士)

5月21日(火)14:00~15:30

会場 めましんCOMPASS 3F 会議室

…このような方におすすめです…

- ✓ 努力と根性の昭和型営業から脱却したいと考えている社長様
- ✓ もっと効率的に顧客開拓したいと考えている社長様
- ✓ 人によって営業の成果にバラツキがあると感じている社長様

… セミナーで得られる知見・ノウハウ …

- ✓ 昭和型営業スタイルからの脱却する方法
- ✓ 昭和型と令和型の営業スタイルの決定的な3つの違い
- ✓ 必ず知っておきたい！購買における「リアクティブ」現象とは
- ✓ 顧客を増やすために理解しておきたい顧客ピラミッド
- ✓ 見込客のWebサイト上での行動を丸裸にする仕組み
- ✓ 隠れ顕在顧客を見つけて、適切にアプローチする方法
- ✓ 顧客を増やせるデジタルツール「BowNow」とは？

社長限定 さらば昭和型営業！ デジタル時代の顧客開拓戦略

貴社の営業スタイルは、昭和型(勤・経験・度胸)ですか？
それとも、令和型(デジタル活用で仕組み化)ですか？

時代が変われば、営業スタイルも変わります。

昭和型営業スタイルのままの場合、
次のような悩みを抱えていることが多いようです。

- ・新規の顧客が思うように開拓できていない…
- ・営業活動の効率が悪い…
- ・人によって営業の成果にバラツキがある…
- ・活動量だけでは限界があると感じている…

一方、令和型の営業スタイルに転換できた会社では、

- ・仕組みで新規の顧客が開拓できている
- ・すべての営業がそれなりの成果を出している
- ・継続的に売上があがっている

という状態になっているようです。

では、その差はいったい何なのでしょう？

どうやら以下の3つのことを実現できているかどうか、
大きな差を生んでいるようです。

- 1 受注前の見込客の情報がしっかり管理できている
- 2 問合せしてきそうな隠れ顕在顧客を発見できている
- 3 適切なタイミングで主体的にアプローチできている

そこで今回、デジタル時代における顧客開拓戦略の詳細をお伝えするセミナーを開催します。

なお、今回は特別ゲスト講師として、クラウドサーカス株式会社の齊藤芳宜氏をお招きします。

齊藤氏は以前、船井総合研究所にて18年に渡り経営コンサルティング業務に従事し、中小企業診断士の資格も有する現役バリバリのコンサルタントです。

これまでに書籍も4冊出版されています。

素晴らしい講師による、これだけ充実した内容のセミナーが、なんと《無料》でご参加いただけます。

しかも、静岡東部エリアでは初のセミナー開催となります。

ただし、今回はリアル開催で席に限りがございますので、社長様限定とさせていただきますことをご理解ください。

めったにないこの機会をお見逃しなく、ご参加お待ちしております。

株式会社アーティスティックス
代表取締役

長岡 善章



さらば昭和型営業！デジタル時代の顧客開拓戦略セミナー

ゲスト講座

さらば昭和型営業！デジタル時代の顧客開拓戦略

クラウドサーカス株式会社 中小企業診断士 齊藤芳宜

デモンストレーション

本日のまとめ

開催日時 2024年5月21日(火) 14:00~15:30

参加費 無料

会場 ぬましんCOMPASS 3F 会議室
静岡県沼津市高島町15-5 ぬましんCOMPASS

お申し込みはこちら



特別ゲスト講師

クラウドサーカス株式会社
中小企業診断士

齊藤芳宜

神戸大学経営学部卒業後、
NTTに入社。

IT関連の新規事業立上げの

リーダーを経て、2004年に大手経営コンサルティング会社の船井総合研究所に入社。18年に渡りIT企業向けコンサルティングに従事。2022年に船井総研デジタルの執行役員に就任。2024年よりクラウドサーカスに参画。顧客を増やすマーケティングコンサル、反響を生み出すライティングに定評がある。



株式会社アーティスティックス

住所 〒410-0056
静岡県沼津市高島町15-5 ぬましんCOMPASS 1F

お問い合わせ

電話 055-928-6500