

プレスリリース
報道関係者各位

2013年2月22日

Knowledge Suite

ブランドダイアログ(株)×(株)船井総研 無料セミナー開催
不況をチャンスに変える顧客開拓法
～低成長率時代のビジネスモデルと成約率アップの仕組みとは～

クラウド型統合ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite』の開発元である業務支援型 SaaS・クラウドコンピューティングカンパニーのブランドダイアログ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 稲葉雄一 以下 BD)は、来る2013年3月14日(木)に、無料セミナーを開催いたします。

今回は、株式会社船井総合研究所の柴崎智弘氏をゲスト講師に迎え、「不況をチャンスに変える顧客開拓法」をテーマに、低成長率時代のビジネスモデルと成約率アップの仕組みをお伝えします。

●セミナー概要**【タイトル】**

不況をチャンスに変える顧客開拓法
～低成長時代のビジネスモデルと成約率アップの仕組みとは～

【主催】

ブランドダイアログ株式会社

【ゲスト講師】

株式会社船井総合研究所 コンサルタント 柴崎智弘氏

【開催日時】

2013年3月14日(木)15:30～18:00(15:15 受付開始)

【開催会場】

ブランドダイアログ株式会社 大会議室

〒107-0052

東京都港区赤坂 2-17-22 赤坂ツインタワー本館 6 階

【定員】

20 名様限定

【対象者】

業績を上げたいと考えている経営者・営業責任者

【内容】

「不況だから、モノが売れない、何をやっても効果が出ない」とあきらめていませんか？

モノが売れない低成長時代だからこそ、やるべきことがあった！

不況をチャンスに変える経営者がとるべき行動とは？

【プログラム】

■15:30～16:20 第一講座

『低成長時代のビジネスモデルと顧客開拓法』

（講師：株式会社船井総合研究所 コンサルタント 柴崎 智弘氏）

■16:30～17:30 第二講座

『見込顧客を逃さず成約する仕組みとは』

（講師：ブランドダイアログ株式会社 コンサルティング部 安川 俊大氏）

■17:30～18:00 質疑応答・個別相談

【お申込方法】

http://gridy.jp/knowledgesuite/event_list.html よりお申込みください。

※セミナーの内容は予告なく変更することがございますので、予めご了承ください。

●『Knowledge Suite（ナレッジスイート）』とは？

『Knowledge Suite（ナレッジスイート）』は、グループウェアはじめ、営業支援 SFA/顧客管理 CRM がオールインワンになった純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーションです。導入実績 2,000 社以上、初期費用無料、ユーザー数無制限でご利用いただけます。

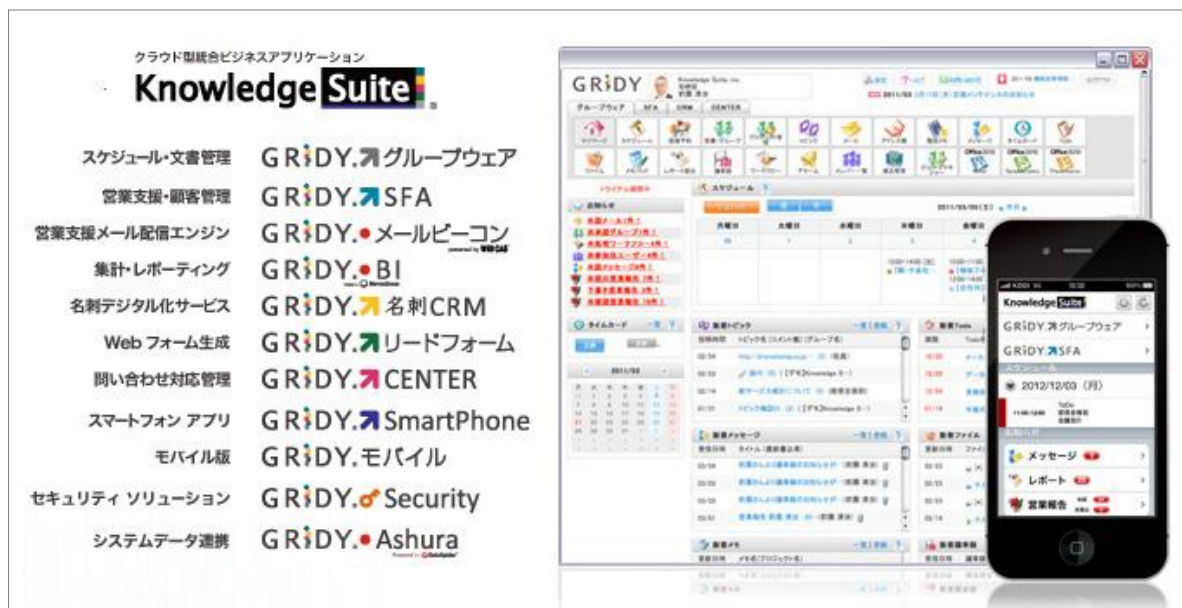
<3つの特徴>

- ① ID課金からの解放！「ユーザー数無制限」
- ② ビジネスに必要なアプリケーションが「オールインワン」
- ③ スマートフォンでも使える！「マルチデバイス対応」

<3つの安心>

- ④ 必要機能から運用開始が可能な「減らすカスタマイズ」
- ⑤ 組織・権限による「見せる・見せない情報」を制御
- ⑥ 安心・安全なクラウド環境

強固な設備、24 時間監視の国内データセンター/ISO27001 を考慮した SaaS 設計/金融機関並みのセキュリティ対応



【ブランドダイアログ株式会社 概要】（2013年2月22日現在）

本 社 ： 東京都港区赤坂2-17-22

設 立 ： 2006年11月1日

事業内容：クラウド型統合ビジネスアプリケーション

「Knowledge Suite」の提供

導入支援コンサルティング/トレーニングサービス提供

デジタルマーケティングサービスの提供

資 本 金：366,800,000円

代 表 者：代表取締役社長 稲葉 雄一

U R L：http://branddialog.co.jp/

関連URL：<http://gridy.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】

ブランドダイアログ株式会社

CRM本部 柳沢

TEL:03-3589-2726 / FAX:03-3589-2719

E-Mail: info(アット)branddialog.co.jp

【サービス・導入に関するお問い合わせ】

ソリューション本部 飯岡

TEL:03-3589-2720 / FAX:03-3589-2719

E-Mail: info(アット)gridy.jp

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。