

～見込み顧客を発掘し商談・受注で引き上げる広告×Salesforce

(主催 広告社(株)、協力 株式会社セールスフォース・ドットコム)

広告・マーケティングコンサルティングの広告社株式会社(本社 東京都中央区 銀座 社長 湯澤斎)は Salesforceとマーケティングを連動させるMarketing&SFAのセミナーを2013年4月11日に開催します。広告プロモーションや各種マーケティング活動から得た『見込み客』(マーケティング・リード)に対して、“いかに効率的に営業活動を行い『成果』に結び付けるか”ということは、営業担当者だけでなく企業にとって大きなテーマとなっています。

その解決策のひとつとして、見込み客を獲得し商談・受注へ引き上げる「SFA(セールス・フォース・オートメーション)」が注目されており、導入する企業が増加しています。

このSFAで世界No.1のSalesforce.comの導入企業は世界で10万社を超え、日本でも5000社を超えています。今回のセミナーでは、広告会社としての広告社の強みである「広告・マーケティング」とSalesforceによる「セールス支援」を連携させるプラットフォームである『Marketing&SFA』についてご説明させていただくとともにSalesforce.comの実際の導入事例をご紹介します。

【タイトル】

マーケティング活動で収集したデータを営業に生かす。

～新規顧客獲得し売上・利益を最大化する Marketing & SFA ～

【開催概要】

日時：2013年4月11日(木) 15:00～17:00
※受付開始 14:30

会場：広告社株式会社 A会議室
東京都中央区銀座6-8-7 交詢ビル7F

主催：広告社株式会社
協力：株式会社セールスフォース・ドットコム

定員：30名(事前登録制)
※申し込み多数の場合は、抽選とさせていただきます。

参加費：無料

【プログラム】

第1部：Marketing & SFAについて :30分

- ・ マーケティング情報を効率的に営業力に結び付けるには
- ・ 現状の広告・マーケティングの課題
- ・ Marketing & SFAのメリットと導入プラン

第2部：Salesforceについて :60分

- ・ Salesforceについて
- ・ セールスクラウドの導入事例

株式会社セールスフォース・ドットコム
パートナーアカウントディレクター 小池智和 氏
<http://www.salesforce.com/jp/>

セミナー申し込みページ ⇒ 広告社トップページのリンクより申し込みください。

<http://www.kokokusha.co.jp>

セミナー詳細ページ <http://womlabo.com>

(お問い合わせ)

広告社株式会社 ビジネスプロセスデザインセンター 担当:木村、中島、黒川

TEL: 03-3575-0072 E-mail: sfa@kokokusha.co.jp

広告社は、Salesforce.com のセールスパートナーです。

