

プレスリリース  
報道関係者各位

2013 年 11 月 14 日

**ブランドダイアログ(株)****営業支援SFAの導入/活用特別無料セミナー開催****～効果的にSFAをご活用いただくために必要な実践ノウハウを限定公開～**

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)は、来る2013年12月11日(水)に、ジェイズ・コミュニケーション株式会社(東京本社:東京都中央区 代表取締役社長 愛須康之)、2013年12月18日(水)に、スターティア株式会社(証券コード:3393 東証マザーズ 本社 東京都新宿区 代表取締役社長 兼 最高経営責任者 本郷秀之)と共同開催で無料セミナーを開催いたします。

それぞれ営業支援システム SFA の導入をご検討中の企業様、インバウンドマーケティングにご興味のある企業様必見のセミナーとなっております。

皆様のご来場を心よりお待ちしております。

=====

■セミナー概要■

=====

-----

《12月11日(水)開催》

-----

**【タイトル】**

「とりあえず導入」のその前に！知っておきたいSFA(営業支援システム)導入の心得  
～導入企業が語る成約数を150%にした「Knowledge Suite」導入の軌跡～

**【主催】**

ブランドダイアログ株式会社/ジェイズ・コミュニケーション株式会社

**【開催日時】**

2013 年 12 月 11 日(水)16:00～18:00(15:45 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

アクセス:<http://www.branddialog.co.jp/company/access/>

## 【定員】

20 名様限定

## 【こんな方におすすめ】

- ・ SFAの導入を考えようと思っている
- ・ SFAを導入したいが、不安が先行して踏み出せない
- ・ SFAを導入しているが、活用できていない
- ・ かつてSFAを導入したが、運用に失敗した

## 【内容】

SFAを導入したのに売上が上がらない、運用が定着せず効果を感じられない、  
といった SFA 導入の失敗事例を聞くことがあります。

SFAは「とりあえず導入」しても、売上を上げることにはつながりません。

導入後、効果的に利用するためには事前に準備しておくべきことがあります。

今回は事前に知っておきたい SFA 導入の心得と共に、その内容を実践し、

「Knowledge Suite」を自社にて導入した企業の導入担当者より効果の出せる導入方法をお伝えします。

## 【プログラム】

### ■16:00～16:50 第一講座

『「とりあえず導入」のその前に！知っておきたいSFA導入の心得』

（講師：ブランドダイアログ株式会社 ソリューションユニット オペレーショングループ 安川 俊大氏）

### ■17:00～17:40 第二講座

『導入企業が語る「Knowledge Suite」導入の軌跡と導入効果』

（講師：ジェイズ・コミュニケーション株式会社 新規事業推進グループ グループマネージャー末永 康裕氏）

### ■17:40～18:00 質疑応答・個別相談

## 【お申込方法】

<http://knowledgesuite.jp/event/seminor/seminor131211.html> よりお申込みください。

---

《12 月 18 日開催》

---

## 【タイトル】

BtoB 企業様必見！WEbサイトを「営業マン」に変える仕組みとは！？

インバウンドからの受注率を最大化するWEB活用術を限定公開！

## 【主催】

スターティア株式会社/ブランドダイアログ株式会社

**【開催日時】**

2013 年 12 月 18 日(水)16:00～18:00(15:45 受付開始)

**【開催会場】**

スターティア株式会社 セミナールーム

住所 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モリス19F

<http://www.startia.co.jp/company/access/index.html>

**【定員】**

20 名様限定

**【こんな方におすすめ】**

- ・ 見込み顧客集めに苦労している
- ・ テレアポ、飛び込みに限界を感じている
- ・ 新規顧客獲得のため効果的な方法を知りたい
- ・ 無駄な訪問を減らして効率の良い営業活動をしたい
- ・ 営業マンの交通費にかなりのコストがかかっている

**【内容】**

お客様からのお問い合わせ(インバウンド)を最大化するには、Web サイトが重要な役割を担います。

製品カタログの WEB サイトではなく、サイト来訪、資料請求・お問い合わせ、営業案件化、受注までのプロセスを最大化させる戦略的なサイト運営が必要です。そのカギを握るのが、「WEBサイト営業マン化」。CMSを効果的に活用してWEBサイト自体を営業マン化するノウハウと、最大化したインバウンドの受注率を最大化させるSFA(営業支援システム)を活用したインバウンドセールスの手法をご紹介します。

**【プログラム】****■16:00～16:40 第一講座**

『WEBサイト営業マン化計画～売上げを上げるWEBサイトの育て方～』

(講師:スターティアラボ株式会社 営業部 第一営業 G 2課 西澤 菜々子氏)

**■16:50～17:30 第二講座**

『営業マンが何度も訪問しなくても商品・サービスが売れる！

～SFA(営業支援システム)を活用した効果的なインバウンドセールスの手法を紹介～』

(講師:ブランドダイアログ株式会社 常務取締役 柳沢 貴志氏)

**■17:30～18:00 質疑応答・個別相談****【お申込方法】**

<http://knowledgesuite.jp/event/seminor/seminor131218.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 2,500 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11月14日)

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 : 376,820,000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://knowledgesuite.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】  
TEL:03-3589-2726 /  
FAX:03-3589-2719  
E-Mail : info (アット)