

各位

2018年6月14日  
株式会社インプレス

すぐ実務に生きるワークショップ  
「これが鉄板！ BtoB リード育成シナリオ設計講座」を7月18日に開催  
『リードビジネス“打ち手”大全』著者が登壇

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小川 亨）は、リード獲得・育成やデジタルマーケティングに携わるマーケター向けの有料セミナー「【“打ち手”の学校】これが鉄板！ BtoBリード育成シナリオ設計講座」を7月18日（水）に開催します。



◇セミナーの詳細・申し込みページ

インプレス：<https://book.impress.co.jp/items/seminar180718>Peatix：<https://dekirunet.peatix.com/>

※7月1日（日）まで超早割を実施

**■BtoBマーケティングに必須のノウハウが身に付くワークショップ**

リード＝見込み顧客を獲得してデータ化し、長期的に関係を維持しながら成約・販売につなげる「リードビジネス」を取り入れる企業が増えています。

しかし、ツールの導入や単発の施策が、すぐ成果につながるわけではありません。MA（マーケティングオートメーション）ツールを導入したり、展示会へ出展したりしていても、期待したほど成果を上げられず悩んでいたり、より効果的な方法を求めて試行錯誤を繰り返したりしている企業は多いでしょう。

本セミナーでは、さまざまな業種・商材にわたる150以上のプロジェクトでリードビジネスを推進してきた上島千鶴氏（株式会社Nexal 代表取締役）を講師として、リードビジネスでもっとも重要な「リード育成」プロセスの進め方を解説。具体的な「シナリオ」の設計方法を、ワークショップ形式で学びます。

**■成果につながるリード育成シナリオの雛形が手に入る**

リード育成とは、獲得したリードと購入・契約に向けてコミュニケーションを取っていくプロセスです。成果を上げるには長期的な計画に基づいて、コミュニケーションの「シナリオ」を設計することが重要です。

ただし、シナリオに画一的な「正解」はありません。基本となる手法を踏まえたうえで、自社にとって最適なシナリオを作るには、自社の営業部門が持つノウハウを引き出し、メールなどのデジタル接点を活用した施策として設計することが鍵となります。

本セミナーのワークショップでは、複数業種のモデル企業を設定し、ご希望のモデル企業を例にしたリード育成シナリオの設計に、実際に取り組んでいただきます。

そのうえで講師のアドバイスを得て、自社での取り組みに応用できるシナリオの雛形と、営業部門との連携に必要なノウハウをお持ち帰りいただきます。

## ■セミナーの概要

### 【“打ち手”の学校】これが鉄板！ BtoBリード育成シナリオ設計講座

日時： 2018年7月18日（水）13:30～18:00（13:00開場）  
18:00～19:30に懇親会をいたします

会場： インプレスグループセミナールーム  
東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング23階  
地下鉄神保町駅 [A9] 出口 徒歩1分

対象者： 社会人3年目以上の方

受講料： 超 早 割：40,000円（税込 43,200円）※2018年6月14日（木）～7月1日（日）  
早 割：45,000円（税込 48,600円）※2018年7月2日（月）～7月11日（水）  
通常価格：50,000円（税込 54,000円）※2018年7月12日（木）～7月17日（火）

定員： 40名 ※お申し込み多数の際は先着順

主催： 株式会社インプレス

◇セミナーの詳細・申し込みページ

インプレス：<https://book.impress.co.jp/items/seminar180718>

Peatix：<https://dekirunet.peatix.com/>

※7月1日（日）まで超早割を実施

## ■セミナーの流れ

### ・リード育成計画とシナリオの鉄板フレームワーク

リードビジネスのゴール設定から、リード育成シナリオ設計の基礎とフレームワークについて講義を行います。計画時に特に注意すべき点や、数値目標の設定方法などを解説します。

### ・リード育成年間計画・シナリオ設計ワークショップ

業種別のサンプル企業の実データをもとに、チーム別年間計画とリード育成シナリオを設計していただきます。

※受講者が実際に所属する企業名は伏せて取り組みます。

### ・発表、講評

チームごとに年間計画とシナリオを発表していただきます。全員での質疑応答や、講師による評価、いいポイントや注意事項の解説を行います。

### ・コミュニケーションロスを解消する営業・マーケの協力体制作りの秘訣

リードビジネスにおいて、マーケ部門と営業部門の連携は不可欠です。リード育成シナリオの設計時からリードの判定、引き渡しまで、現場で悩むことが多いポイントを中心に解説します。受講者からの質問についても、この時間内でご説明します。

## ■講師プロフィール



上島 千鶴 (かみじま ちづる)  
株式会社Nexal 代表取締役

事業戦略とともに、デジタル接点を活用した新マーケティング戦略の策定から実行計画、KPI設計、運用にいたるまで、各社の自走に向けた支援を幅広く行う「ファシリテーション型コンサルティング」を提供。経営企画／広報・宣伝／マーケティング／事業部門／IT／コンタクトセンターなどの組織を横断し、戦略から運用までの階層を超えたプロジェクトを得意とする。代表的な著書に『リードビジネス“打ち手” 大全 デジタルマーケで顧客を増やす 最強の戦略86 (できるMarketing Bible)』(インプレス)、『マーケティングのKPI「売れる仕組み」の新評価軸』『Web来訪者を顧客に育てるリードナーチャリング』(以上、日経BP社)がある。

## ■「“打ち手”の学校」とは

デジタルマーケティングのプロフェッショナルを目指す人のための「学びの場」です。インプレスが刊行する書籍の著者をはじめとした業界のトップランナーがセミナーに登壇し、成果につながる“打ち手”＝施策を実行できる実践的なノウハウを提供します。

## ■関連書籍



リードビジネス“打ち手” 大全  
デジタルマーケで顧客を増やす 最強の戦略86  
(できるMarketing Bible)

著者：上島千鶴

価格：本体2,500円＋税

電子版価格：2,250円＋税 ※インプレス直販参考価格

発売日：2018年5月17日 (木)

ページ数：304ページ

◇Amazonの書籍情報ページ：<https://www.amazon.co.jp/dp/4295003190/>

◇インプレスの書籍情報ページ：<https://book.impress.co.jp/books/1117101060>

以上

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計7,000万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watch」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」、「SmartGrid ニュースレター」、「Web 担当者 Forum」等の企業向けIT関連メディアブランドを総合的に展開、運営する事業会社です。IT関連出版メディア事業、及びデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス(本社：東京都千代田区、代表取締役：唐島夏生、証券コード：東証1部9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「モバイルサービス」を主要テーマに専門性の高いコンテンツ+サービスを提供するメディア事業を展開しています。

**【本件に関するお問合せ先】**

株式会社インプレス 広報担当：丸山

TEL：03-6837-5034 E-mail：[pr-info@impress.co.jp](mailto:pr-info@impress.co.jp) URL：<https://www.impress.co.jp/>