

100年に1度のマーケティング改革！

http://ssp-j.org/event/index.html ☎03-3273-6044(平日9:30~17:00)

営業企画・マーケティング担当者必見！

営業代行・営業支援のプロ集団が一堂に集結！

# 新規顧客創出フェア

2015年

1/26日27日 火

開催時間 10:00~18:00

場所 アキバスクエア2F

フェア入場無料/当日参加OK

※セミナーのご参加には事前予約が必要です。タイムスケジュールの予約リンクからお申し込みください

共催：フジサンケイビジネスアイ/一般社団法人日本セールスソリューションプロバイダー協会

後援：経済産業省(予定)、(公益社団法人)日本ニュービジネス協議会連合会、(一般)コンピュータソフトウェア協会、(一般)モバイル・コンテンツ・フォーラム

協賛：(株)イノベーション、ソフトブレン(株)

## 新規顧客創出フェアの3つの特徴

**1** 新規事業立ち上げ、営業変革、  
新規事業立ち上げ、マーケティングにおける成功事例を生  
で語る！

ニーズの多様化、ライフサイクルが短くなった今日、変革と立ち上げの重要性が増し、マーケティングによるマーケット動向の把握の比重がビジネスにおいて必須になっています。

フォーバル・大久保会長が営業変革によるV字回復のストーリーを語りま  
す。また日本ユニシス、長谷エアネシスが変革の波をあたります。

**2** デジタル営業支援ツールの最新活用事例を公開

SFA・CRMからマーケティングオートメーションまで、インサイドセールス  
の重要性が増す中、最新の活用事例を公開いたします。

**3** 営業代行・営業支援の精鋭が一堂に集結！

直接部門を強化することでしか業績向上はありえません。自前主義から  
の脱却を図る企業が相次ぐ中で、営業代行・営業支援への注目が集まっ  
ています。

- ◇ セールスソリューションプロバイダー
- ◇ デジタルWEB営業支援
- ◇ 営業代行・営業派遣
- ◇ マーケティング支援

の4カテゴリーに分けて紹介！



出展社

(株)アイヴィジット、(株)アイランドブレイン、(株)イノベーション、営業創造(株)、(株)エムアンドアイ、(株)エムエム総研、クラウンコンサルティング(株)、  
(株)コンフィデンス、(株)コンベックス、Sansan(株)、ソフトブレン(株)、ティファナドットコム(株)、テンプスタッフ・営業支援(株)、(株)ナレッジプラス

## タイムスケジュール

※ セミナーへのご参加は下記URL(フェアHP)内の”予約”ボタンから、もしくは裏面の申込書にご記入の上、FAXでご予約ください。

1月27日 10:30~ 11:15	『新しいあたりまえ』創りへの挑戦～経営者の「逃げない心」と「在り方」経営～ 株式会社フォーバル 代表取締役会長 大久保 秀夫 氏 1980年の創業以来、常に顧客の立場で情報通信業界における「新しいあたりまえ」を創り出し続けてきた株式会社フォーバル。創業社長(現会長)の大久保秀夫氏が、どのようなきっかけで起業を志したのか？当時、日本電信電話公社(電電公社・現NTT)が独占していた電話機販売の市場をどのようにして自由化させたのか？旧態依然とした規制や常識をものともせず、常に「新しいあたりまえ」の創造のために走り続けてきたフォーバルの35年の軌跡を、大久保秀夫氏が熱く語ります。		1月26日 13:15~ 14:30	(パネルディスカッション) 営業代行で戦略は変えられるのか？ 営業代行と一口にいっても多種多様な業者が存在します。営業一括代行～TELアポ代行まで、営業代行を活用することで戦略は変えられるのか？営業代行のケースに合わせた活用法について考えます。	株式会社クレディセゾン カード 株式会社コンフィデンス インターナップ・ジャパン株式会社 株式会社ティーシーコンサルティング 代表取締役社長 富田 賢氏
1月27日 13:00~ 13:45	ビジネスチャンスをつかむ！ ～変革の波を乗りこなすには～ 日本ユニシス株式会社代表取締役専務執行役員 平岡 昭良 氏 人とモノとビジネスがインターネットでつながり、業界の垣根を越えたプレーヤーが競々と新しい市場を創発しています。このビジネスチャンスをつかみ、生活者に価値を提供していくには、企業それぞれの努力だけではなく、多くの企業が連携し、スピーディーに新しいサービスをつくり上げていくことが必要です。今のトレンドやテクノロジー動向、および弊社の取組みをご紹介します。		1月26日 14:45~ 16:00	(パネルディスカッション) デジタルテクノロジーは営業を変えるか？ デジタルテクノロジーの進化は法人の“購買行動”を大きく変えました。では、“営業”はどうなのか。営業をとりまく環境の変化を踏まえつつ、SFAによる営業支援とデジタルテクノロジーを駆使したマーケティングオートメーションが、営業をどう変えるのかについて考えます。	株式会社マーケット 株式会社エムエム総研 株式会社インテリジェンスビジネスソリューションズ 2BC株式会社
1月27日 14:30~ 15:15	建設業での新規事業開発 株式会社 長谷エアネシス 常務執行役員 松崎 篤 氏 長谷エアネシスは、2012年に高圧一括受電によるマンション向け電力供給事業を開始しすでに8万戸近い受注実績。事業を立ち上げた同社松崎常務は、過去にはマンション建設累計55万戸を誇る長谷グループの新規事業開発担当として、マンションインターネット接続サービスや、家庭用品のリサイクル事業にも関わった。『建設業』という『いじりえのビジネスモデル』の企業風土の中、新たなビジネスモデルを生み出していき面白さ・難しさを語る。		1月26日 11:15~ 12:00	(タイアップ) なぜ新規顧客開拓がうまくいかないのか？	ソフトブレン株式会社
			1月27日 11:15~ 12:00	(タイアップ) メールから始めるリードナーチャリング講座	株式会社イノベーション
			1月27日 13:45~ 14:30	(タイアップ) B2Bにおけるマーケティングのこれから ソフトバンク コマース&サービス株式会社+ ソフトバンク コマース&サービス株式会社認定 マーケティングオートメーションパートナー 株式会社コンフィデンス 共催	ソフトバンク コマース&サービス株式会社 株式会社コンフィデンス 日本オラル株式会社
			1月27日 15:15~ 15:45	(タイアップ) セミナーを使った新規開拓～全ての企業はセミナーを使って、見込み発掘すべき！	WizBiz株式会社

FAX番号：03-3270-8257

## 新規顧客創出フェア

### 無料セミナー 参加申込書

	1/26(月)	1/27(火)
参加希望 セミナー	<input type="checkbox"/> 10:30～11:15 【基調講演】 <input type="checkbox"/> 11:15～12:00 【タイアップセミナー】 『なぜ新規顧客開拓がうまくいかないのか?』 <input type="checkbox"/> 13:15～14:30 【パネルディスカッション】 『営業代行で戦略は変えられるのか?』 <input type="checkbox"/> 14:45～16:00 【パネルディスカッション】 『デジタルテクノロジーは営業を変えるか?』	<input type="checkbox"/> 10:30～11:15 【基調講演】 『新しいあたりまえ』創りへの挑戦 ～経営者の「逃げない心」と「在り方」経営～ <input type="checkbox"/> 11:15～12:00 【タイアップセミナー】 『メールから始めるリードナーチャリング講座』 <input type="checkbox"/> 13:00～13:45 【事例紹介】 『ビジネスチャンスをつかむ!』 ～変革の波を乗り越えするには～ <input type="checkbox"/> 13:45～14:30 【タイアップセミナー】 B2Bにおけるマーケティングのこれから <input type="checkbox"/> 14:30～15:15 【事例紹介】 建設業での新規事業開発
参加人数	名	
フリガナ		
氏名		
フリガナ		
会社名		
部署		役職
住所	〒	
電話番号		
緊急連絡先		
E-mail		

※携帯電話など、日中に連絡がとれるお電話番号をご記入ください。