

今なら間に合う！勝ち残るための オンライン販路開拓セミナー



- **コロナ禍における販路開拓**
対面営業、オフライン展示会依存からの脱却
- **営業支援ツールの紹介**
名刺管理、営業支援システム (SFA)、顧客管理システム (CRM)、
MA (マーケティングオートメーション)
- **オンライン展示会の基礎知識**
出展形態の違い、求められる集客手段
- **成功事例の考察**
新製品オンライン発表会の成功要因



デジタルマーケティングの専門家が最新事例を交えて、貴社の今後の活動のヒントをご提供します！

また、セミナー終了後、オンラインでの販路開拓の実効性を高める伴走型での支援を希望される企業の募集を予定しております。

オンライン開催

本セミナーは、Zoomを使用しオンライン開催いたします。

開催日時

2021年6月24日 (木) 17:00～18:30

参加費

無料

定員

30名
(先着順)

※お申込は先着順とし、定員に達し次第、締め切りとさせていただきます。

※定員に達した後、お申込いただいた場合は、別途ご連絡させていただきます。

申し込み方法

QRコード、または次のURLよりお申し込みください。

https://www.minds-consulting.jp/kawasaki_2106.html



講師：小野 正博 氏

株式会社マインズコンサルティング ICTコンサルタント

大手企業の情報システム導入、DX (デジタルトランスフォーメーション)、デジタルマーケティングを20年以上支援し、得られた最新情報・先端技術を活用した中小企業支援を行う。

荒川区高度特定分野専門家、東京都中小企業振興公社登録専門家、中小企業基盤整備機構講師、他

お問合せ：株式会社マインズコンサルティング

TEL：03-5484-9222 E-mail：info@minds-consulting.jp