



デジタルを活用し
売上を伸ばし続ける秘訣とは？

業績向上セミナー

法人営業特化型

2020年9月9日(水) ≧ 15:00~17:00

会場：理研産業株式会社 【所在地】
〒730-0051 広島市中区大手町四丁目6-27

定員
20名
オンライン
参加可能



登壇者の紹介

Marketing-Robotics株式会社 代表取締役

田中 亮大 Ryodai Tanaka

2008年 大学卒業後、外資系製薬会社に入社。その後、複数のベンチャー企業創業/経営に関わる。日本最大の経営者動画メディアの営業統括や、営業特化型ウェブ会議システムの販売会社社長など。

2016年 Marketing-Robotics社(旧タクセル社)を設立し、インサイドセールス(内勤型営業)の代行事業、営業効率化ツールの導入コンサルティングを行う。現在は、約6億円の資金調達を実施し自社MA(マーケティングオートメーション)ツール「マケロボ」を開発/運営。「DX for Sales」を掲げ、営業マン一人ひとりのデジタル変革を先導している。

こんな方におすすめ

1

属人的なアナログ営業を卒業したい方

2

コロナにも負けず業績を上げ続けたい方

3

法人集客を強化したい方

4

成約率の高い商談数を増加させたい方

5

オンラインを活用した営業体制を構築したい方

6

自社に最適な営業ツールを知りたい方

セミナーへのお申し込みなど、詳しくは**ウラ面**をご覧ください



理研産業株式会社

担当者 芳野 / 牛尾

【お問い合わせ】

TEL 082-247-3301 受付時間：8:30~17:15(土日祝除く)



ご参加いただいて得られる3つのメリット！

メリット1

地域の壁を超えた営業活動が可能になる



メリット2

現状の営業人数を増やすことなく契約数が向上する



メリット3

失注/休眠顧客が契約に繋がる



今や、デジタル無くしては営業活動が困難な時代になりました。今回ご参加いただく皆様には「デジタル営業」がどのようなものなのかを理解していただき、自社だとどのように活用できるかを知っていただければ嬉しいです。地方の中小企業から大手企業含め130社以上の導入支援/運用代行を行った経験から、実践的な知見までもお伝えします。

セミナーの内容

第1部

デジタル営業とは？



第2部

成功する営業効率化
ツールの導入方法



第3部

デジタル変革をする
際の障壁と解決策

会社概要

社名

理研産業株式会社

所在地

〒730-0051

広島市中区大手町四丁目6-27

電話番号

082-247-3301

資本金

6,000万円

設立

1952年4月

事業内容

ICTコンサルタント／オフィス設計／各種工事／

オフィス家具販売／ICT機器販売／サポート／印刷関連

セミナーへの参加ご希望の方は、弊社ホームページからお申し込み下さい

<お申し込みの流れ>

「理研産業株式会社」と検索していただき、サービスページ右側の「展示・セミナー情報」をクリック。一覧上部に記載の9月9日「業績向上セミナー」専用ページ所定のフォームよりご記入の上、お申し込みください。

理研産業株式会社

検索

弊社ホームページからのお申し込みは
右記のQRコードよりお進みください。



理研産業株式会社

【お問い合わせ】

TEL 082-247-3301

受付時間：8:30～17:15(土日祝除く)

担当者

芳野 / 牛尾