

2024年7月下旬開催予定ウェビナー 3社様限定 2024/4/30(火)申込〆切

DIAMOND
BUSINESS FORUM
ウェビナー企画のご案内

AIとセールステックが進化を促す
営業プロセスの再構築

▼対象業種・サービス
SFA/CRM、MA、RPA、AI、インテリジェントセールスなど各支援ツール、
オンライン営業、情報共有・コミュニケーションツール、データベース、
デジタルマーケティング

企画趣旨 AIとセールステックが営業プロセスを大きく変える

CRMの国内市場規模は2020年から年平均5.5%の成長率で推移し2025年には約2448億円になると予想されています。

(国内CRMアプリケーション市場予測:IDC Japan 2021年)

コロナ禍で伸びた分野の一つですが、現在進行形で利用が伸び続けていると言えるでしょう。コロナを経て、限りある人的資源の効率的活用が求められるようになりました。そんな現在の企業活動を支援するツール・サービスの進化は目覚ましく、特に営業活動においてもCRMのようなセールステックと呼ばれるテクノロジーの活用が広がっています。企業内のデータ連携によって営業活動の精度を上げたり、属人化を抑制するような情報共有支援など、誰が何処にいても営業の質が維持されるよう、セールステックが活用されています。

セールステックが主に実現することは、生産性向上、データ管理・分析、マーケティング支援、情報共有支援など多岐にわたります。最近ではAIによる営業リスト抽出やトークスクリプトの生成なども活用され、営業プロセス自体が従来とは大きな変化を遂げています。

一方で重要な点としては、最適なツールの選択と導入後の浸透を促すことです。ツールの導入ではなく、あくまでもその先の結果を出すことが目的ですので、今ある営業活動における課題と照らし合わせて導入を進めることも重要でしょう。ツール導入を支援するパートナー企業へ相談することも必要になるかもしれません。

ダイヤモンド社のオンラインイベントプログラムDIAMOND BUSINESS FORUM では7月下旬 を開催予定とした「**AIとセールステックが進化を促す 営業プロセスの再構築**」と題した企画をラインナップしました。テクノロジーを活用した次代の営業プロセスについて、その要諦を識者に解説いただき、気づきを得られる機会の創出を目指します。オーディエンスはダイヤモンド・オンラインの読者から、経営者、役員、経営企画や営業／販売部門の意思決定者の方々を中心にご案内する予定です。つきましては、本イベントでの協賛・講演枠をご用意 いたしましたので、ぜひとも 協賛をご検討いただきますよう、お願いいたします。

実施概要／イベントプログラム

■実施概要

- 日 程 : 2024年7月下旬予定
主 催 : ダイヤモンド社ビジネスメディア局
協 賛 : 上限3社(※協賛社様枠はお申し込み順です) **2社様以上の協賛で実施確定となります**
対象業種 : SFA/CRM、MA、RPA、AI、インテリジェントセールスなど各支援ツール、
オンライン営業、情報共有・コミュニケーションツール、データベース、デジタルマーケティング
配信方法 : 事前収録による疑似ライブ配信(配信プラットフォームはv-cubeを予定)※視聴者ログの提供可
配信時間 : 約2時間半想定
登録人数 : 300名想定 ※当日の視聴数を保証するものではありません
受講料金 : 無料
参加対象 : 役職...経営者、役員、部長などの意思決定層 を中心に集客
部門...経営全般、経営企画、営業/販売を中心に集客

■イベントプログラム(案)

13:30~14:10 (40分)	基調講演
14:10~14:40 (30分)	協賛社様 1枠目
14:40~15:10 (30分)	協賛社様 2枠目
15:10~15:40 (30分)	協賛社様 3枠目
15:40~16:00 (20分)	閉会・アンケート記入

料金／実施内容／オプション

WEBセミナー実施料金 **3,000,000円** (税抜)

お申込〆切 2024/4/30(火)
※ 2社様以上の協賛で実施確定となります

□内容

・プレゼンテーションパート(30分間)※視聴者への資料配布可(任意ダウンロード方式)

・申込者リスト(プロフィール)情報の提供: **300件**想定

氏名、企業名、業種、職種、部署名、役職、従業員数、メールアドレス、電話番号

・実施報告書

申込者の各種情報をレポートニング

□オプション

・ダイヤモンド・オンライン上での貴社パート採録レポート掲載(1万PV保証)

2,000,000円(税抜)

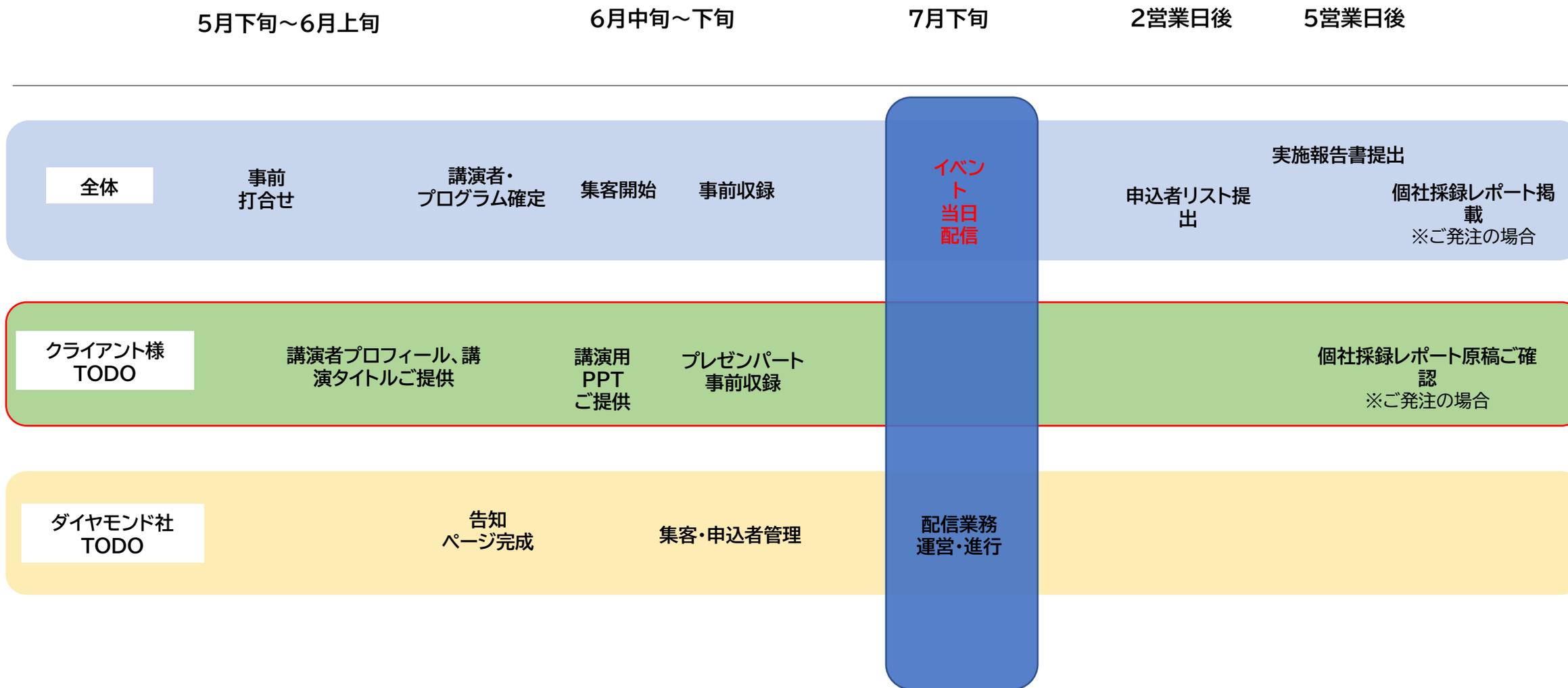
・プレゼンテーションパートの動画ご提供

500,000円(ネット・税抜)

<データお渡しに関して>

データ:MP4ファイル 注意事項:編集後の配信データお渡しとなります。(編集不可) 出典元表記をお願いしております。「この動画は2024年〇月〇日に開催されたDIAMOND BUSINESS FORUM〇〇〇で配信されたものです。」使用範囲:貴社オウンドメディア、イベントでの上映、プレゼンテーション資料内での再生に限ります。他メディアでの掲載はお控え頂いております。

実施の流れ



DIAMOND BUSINESS FORUM開催実績

2022年2月開催
成果につながる新しいセールステック



DIAMOND BUSINESS FORUM

成果につながる新しいセールステック

WEBセミナー ご自宅のPCやスマートフォンで受講可能

2022年2月21日(月) 13:30~16:00
事前登録制/抽選

お申込みは終了しました

コロナ禍でオンライン営業の導入が一気に進み、定着しつつあります。時間的・場所的な制約が減り、対面営業より効率的に営業活動を行うことができるため、その流れは今後も加速していくと予想されています。しかし、営業手法が多様化し、営業活動を支援するセールステックが短期間で進化を遂げていることから、企業間で格差が生じているのも事実です。また、企業内においても必要とされるスキルや人材が変わってきています。本セミナーでは営業に携わる人が知っておくべきセールステックの紹介と、成果につながる営業活動のあり方、またセールステックの導入により生じた新たな課題の解決法などを見出す場を提供します。

● 13:30 - 14:10 (40分) 基調講演

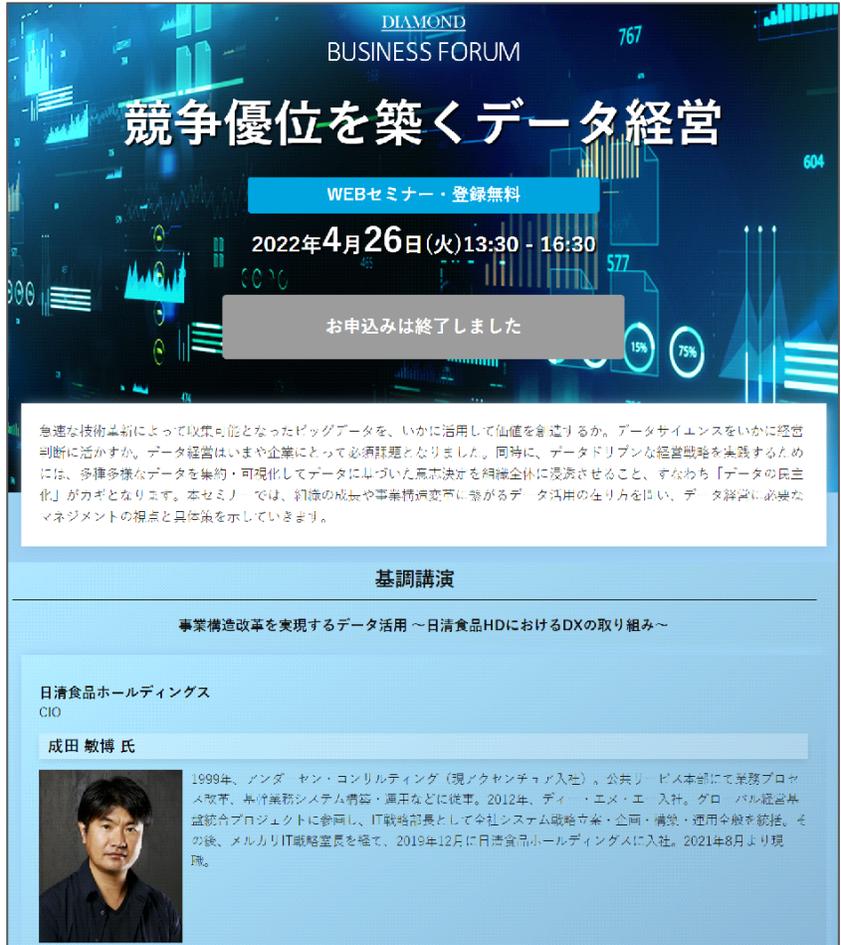
ポストコロナの新しい営業とセールステック

東京工業大学大学院 MBA科目(営業戦略・営業組織) 特任教授
東北大学未来型医療創造卓越大学院プログラム特任教授 レジェンダリーコーポレーション取締役

北澤 孝太郎 氏

1962年東京都生まれ。神戸大学経営学部を卒業後、リクルート入社。20年に渡り通信、採用・教育、募集広告の営業の最前線で活躍。2005年、日本テレコム(現ソフトバンク)に転じ、執行役員法人営業本部長、音声事業本部本部長などを歴任。モバイルコンビニ社長、丸機執行役員、フライシュマンマンヒラードVPを経て現職(日本で初めての営業の授業を担当)。営業部長や役員、営業リーダー教育の第一人者であり、営業イノベーションなどの分野でも、研修やコンサル、パーソナルコーチなどに多くの実績を持つ。特に優れた営業戦略・戦術を導く「北澤モデル」は多くの企業で活用されている。国家資格キャリアコンサルタント(米国CCE, Inc認定GCPF)。著書に『営業部はバカなのか』(新潮新書)他多数。

2022年4月開催
競争優位を気づくデータ経営



DIAMOND BUSINESS FORUM

競争優位を築くデータ経営

WEBセミナー・登録無料

2022年4月26日(火)13:30 - 16:30

お申込みは終了しました

急速な技術革新によって収集可能となったビッグデータを、いかに活用して価値を創造するか、データサイエンスをいかに経営判断に活かすか。データ経営はいまや企業にとって必須課題となりました。同時に、データドリブンな経営戦略を実践するためには、多様なデータを集約・可視化してデータに基づいた意思決定を組織全体に浸透させること、すなわち「データの民主化」がカギとなります。本セミナーでは、創達の成長や事業情勢変化に繋がるデータ活用の在り方を、データ経営に必要なマネジメントの視点と具体策を示していきます。

基調講演

事業構造改革を実現するデータ活用～日清食品HDにおけるDXの取り組み～

日清食品ホールディングス CIO

成田 敏博 氏

1999年、アンダー・ヤン・コンシルティング(現アクセンチュア入社)。公共サービス本部にて業務プロセス改革、単行業務システム構築・運用などに従事。2012年、ディ・エム・エー入社。グローバル経営基盤統合プロジェクトに参画し、IT戦略部長として全社システム戦略立案・企画・構築・運用全般を統括。その後、メルカリIT戦略室長を経て、2019年12月に日清食品ホールディングスに入社。2021年8月より現職。

2023年9月開催
セールイノベーションを実現するデータ活用と組織改革



DIAMOND BUSINESS FORUM

セールイノベーションを実現する「データ活用と組織改革」

WEBセミナー ご自宅のPCやスマートフォンで受講可能

2023年9月20日(水) 13:00~15:30
事前登録制/抽選

お申込みは終了しました

昨今、加速度的なDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進と共に、あらゆる場面でデジタル化、データ活用の波が押し寄せてきています。それは営業の現場も同様で、データドリブンな営業成長の機と見えます。本イベントでは、営業・販売・接客部門における「変革」をテーマに、いかにデジタル化を進め、データ活用によって課題を解決し変革を遂げればよいのか、「イノベーション」への視座を提示し、具体的なアクションや気づきを得るための機会をご提供します。

13:00~ 基調講演

セールイノベーション～ ミスミ meviy の成長を支えた営業・マーケティング改革

+ 概要

ミスミグループ本社 業務執行役員 兼 ID企業体社長
吉田 光伸 氏

国内事業、海外事業、新規事業を経てデジタルマーケティングサービス「meviy」(メビー)を展開。掲載ある11個の専任に加入国内シェアNo.1を実現。製造業におけるデジタルトランスフォーメーションを牽引する。ミスミ入社は、国内大手通信会社、外資系大手ソフトウェアベンダに競合を勝ち、インターネット黎明期からデジタルを活用した新規事業の立ち上げ・事業拡大に数多く携わる。

13:52~ 協賛講演1

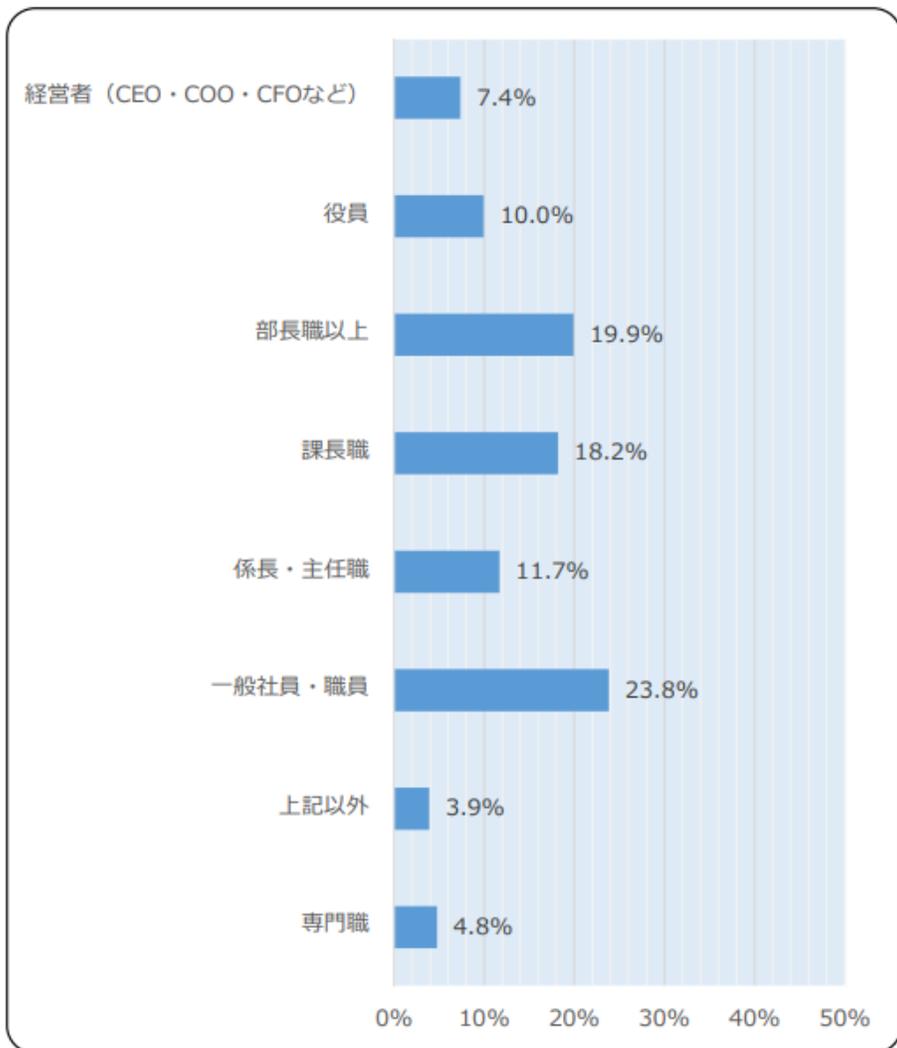
全社一丸となって実現したSansanのデータドリブン営業への変革

+ 概要

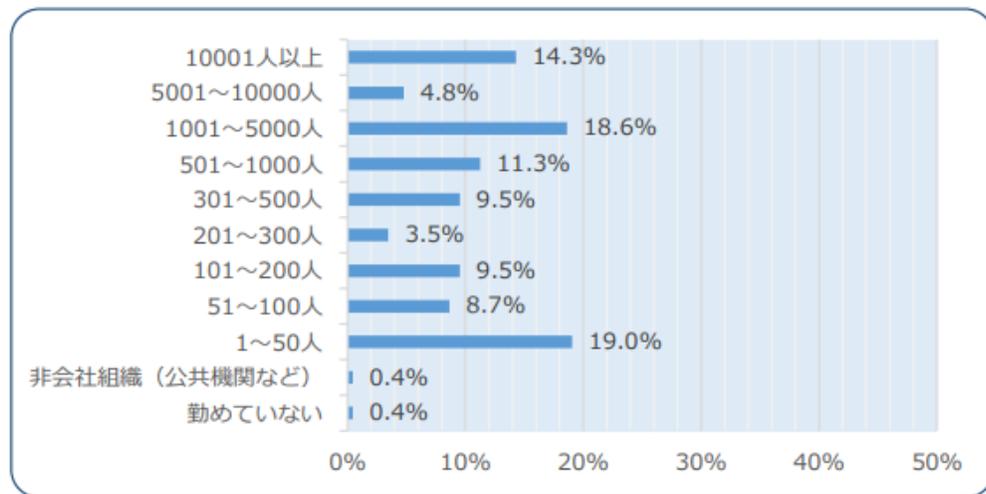
Sansan Sansan事業部 SMB営業部 シニアマネジャー
田中 祐輔 氏

神奈川出身。新卒で銀行会社に入社して企画販売を専攻。その後株式会社日清食品ホールディングスにて法人営業に従事。最終リーダーとしてシリコンバレー・エストニアのスタートアップ企業と協業し、ビジネス開発事業などを手掛ける。2019年にSansanに入社。SMB営業部の新規開発部長、チームリーダーを経て、現在はSMB協業部の新規営業チームのマネージャー業務に従事。

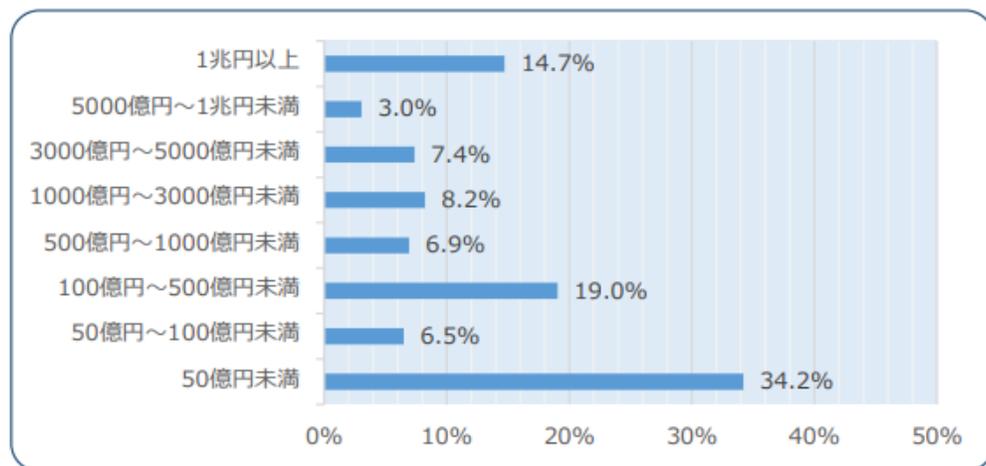
【役職】



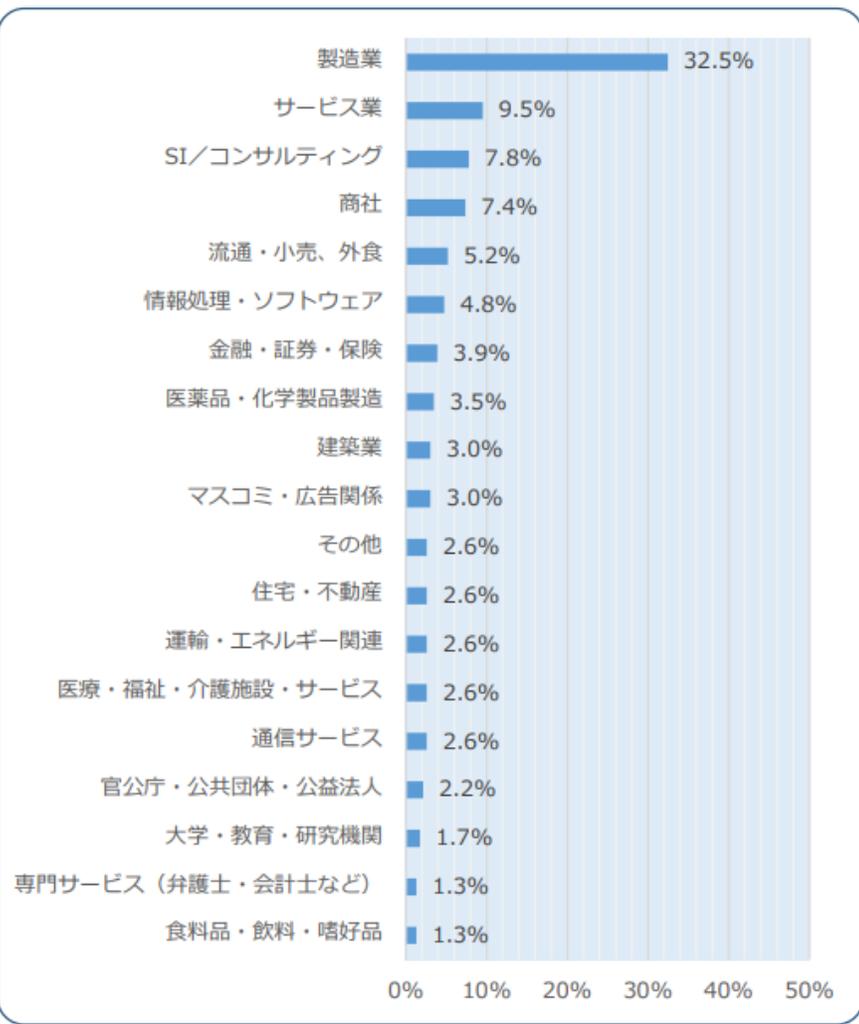
【従業員数】



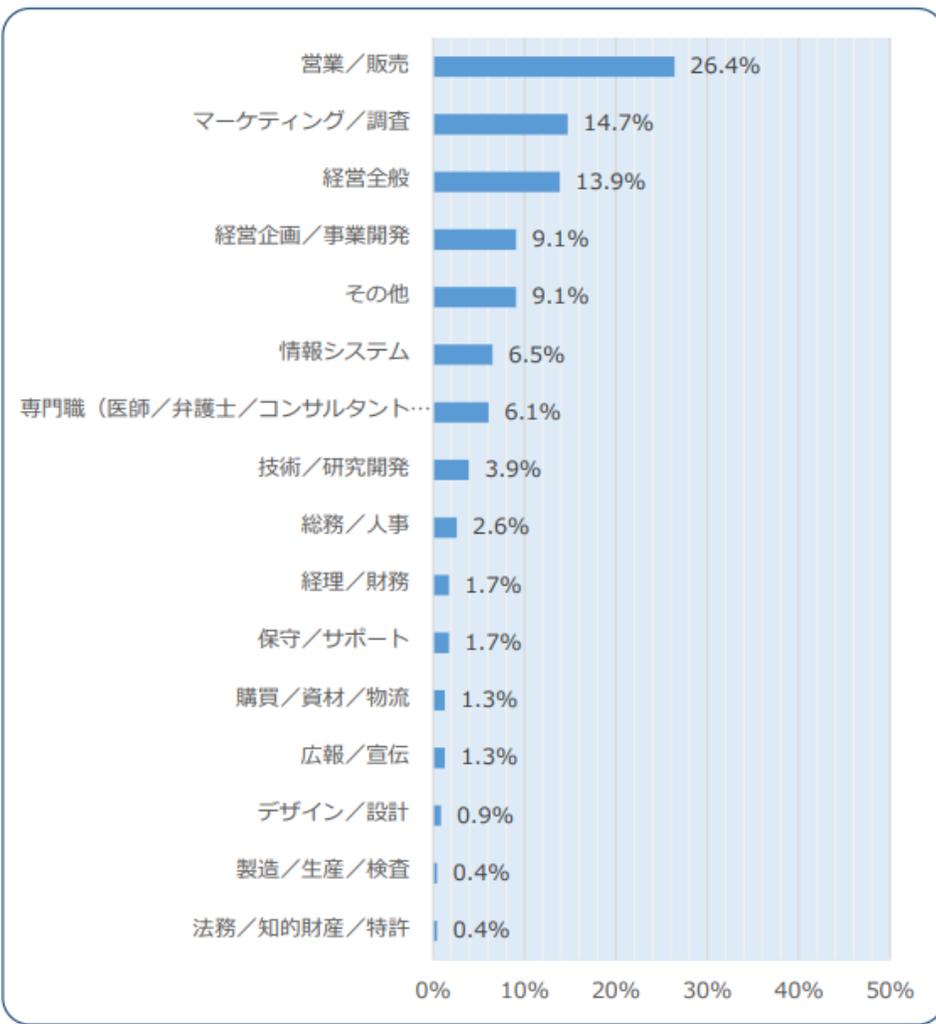
【売上規模】



【業種】



【職種】



留意事項

集客配信に関して

ご希望の属性のみを集客することは出来ません。

集客開始後の内容変更に関して

イベント集客開始後の協賛講演テーマ・登壇者等の変更は、必ず事前にご相談ください。

個人情報の取り扱い

協賛者がイベントを通じて取得した個人情報は、個人情報の保護に関する法律その他関連法令を遵守し、適切に取得し取扱うものとします。

協賛者のお申込みキャンセル・変更に関して

申込時点でのコンテンツに関する決定事項の内容変更はお受けできません。

申込後のキャンセルはお受けできません。

やむを得ず発生した場合も、理由の如何を問わず、協賛料金全額をお支払いいただきます。

コンテンツの権利

イベントにおける写真・ビデオ撮影等を許可する権利、その他映像に関する一切の権利は、主催者が有します。

コンテンツの提供については、事前にご相談ください。

別途、料金が発生することがございます。

免責事項

□イベントの変更・中止

主催者は、次のいずれかに該当する場合、コンテンツの変更、イベントの短縮、開催延期または中止を決定します。

1. 不可抗力の発生によりイベントの開催が困難であると判断した場合

- ・天災地変
- ・戦争、内乱、暴動、テロ
- ・新型インフルエンザ等感染症及び新感染症の流行

※「感染症の予防及び感染症の患者に対する医療に関する法律」に定めるもの

- ・コンピュータ、通信回線等の事故等によるコンテンツ(動画・音声)の寸断、停止
- ・その他、やむを得ない理由により講師が登壇できない場合など

2. 政府、行政もしくは公的機関によるイベントの自粛要請、自粛検討、中止要請、中止検討等によりイベントの開催が適切でないと判断した場合

主催者の都合以外の理由によって、イベントの全部または一部を中止とした場合、主催者は協賛者に対し、一切の責任を負いません。協賛料金の返金はありません。