



マーケティングコンサル事業専門の株式会社トライエッジが「＜BtoBマーケティング基礎講座＞マーケティング戦略とリードマネジメント」をリリース

株式会社トライエッジ(代表取締役CEO 中野 三四郎)は、オンライン動画サービスUdemyにて「＜BtoBマーケティング基礎講座＞マーケティング戦略とリードマネジメント」の配信を開始しました。この動画は、マーケティングの基礎知識がなくてお悩みの方や、効率的な顧客管理方法を知りたい方必見の内容です。BtoB領域のマーケティング戦略を立案する際に最低限必要な基礎知識に加え、受注を生み出す効果的な顧客・営業管理方法についても習得が可能です。

「＜BtoBマーケティング基礎講座＞マーケティング戦略とリードマネジメント」には、営業組織のDX化やテレワークが進む中で押さえておくべき、効果的なマーケティング・営業管理方法のエッセンスがたくさん詰まっています。マーケティングの基礎知識がなくてお悩みの方や効率的な顧客管理方法を知りたい方は是非ご覧ください。

■コンテンツ制作の背景

1.体系的なマーケティング知識の不足

▷マーケティング戦略やリードマネジメントの基礎知識を体系的に習得する体制が整っていない企業が多く、どこかで学び直さなければいけないと思っている方も少なくありません。

2.商談難易度の上昇

▷インターネットが普及している現在、顧客は欲しいと思っている商品やサービスに関して自身で情報収集を行うため、営業担当に求める期待値も高くなってきています。よって顧客の期待を越えた提案を行うには、課題やニーズの把握が鍵になります。そのためには、マーケティングの基本的な分析フレームを知り、論理的に相手を説得する必要があります。

戦略的なBtoBマーケティング戦略・営業戦略を行うためには「基礎知識」と「勝ちパターンの把握」が重要です。本講座は、営業やマーケティングチームをご統括されているご担当者の方や実践的なマーケティングの知識を習得したい方に特におすすめです。

■講座の概要

講座名：<BtoBマーケティング基礎講座>マーケティング戦略とリードマネジメント

講師：株式会社トライエッジ代表取締役CEO 中野 三四郎

講座の内容：BtoBのマーケティング戦略立案に必要な基礎知識、効果的な顧客管理（リードマネジメント）の方法

■習得できること

1.BtoB領域のマーケティング戦略立案に必要な基礎知識

▷3C・STP・4Pのマーケティングのフレームワーク

2.効果的な顧客管理(リードマネジメント)の方法

▷マーケティング戦略立案～新規顧客獲得までの流れ

リード作成からリードの再営業の流れ

顧客の管理方法・育て方(リードマネジメント)の概念

■講師プロフィール

株式会社トライエッジ 代表取締役CEO 中野 三四郎

人材派遣会社に新卒入社後、一貫してマーケティング部門に従事。営業戦略の立案、SFA / CRM開発・運用、顧客分析などを行う。その後、M&Aコンサルファームやメーカーの営業企画などを経て、株式会社トライエッジ設立。青山学院大学 大学院卒(MBA)。マーケティングの戦略立案や法人営業の営業戦略には15年、営業・マーケティング部門におけるマネジメント経験は12年、新規事業開発や社内向けシステム企画・運用に関しては5年以上の実務実績がある。

■株式会社トライエッジについて

株式会社トライエッジは、BtoBマーケティング専門家集団/Zoho社公式販売代理店として、クラウド型CRMシステム「Zoho CRM」やMA(マーケティングオートメーション)の導入・運用支援、売上を高めるためのマーケティング戦略や仕組み作り、集客方法を提供している会社です。

■本件に関するお問い合わせ

企業名：株式会社トライエッジ

担当者名：夏梅 有希

TEL：03-6278-7097

E-Mail：info@triedge.co.jp