

Sales Enablement Day

「組織」と「科学」で持続的に成果を出す
今から始めるセールスイネーブルメントのススメ

開催概要

主催 **ITmediaビジネス**
O N L I N E

申込締切 2022年9月16日(金)

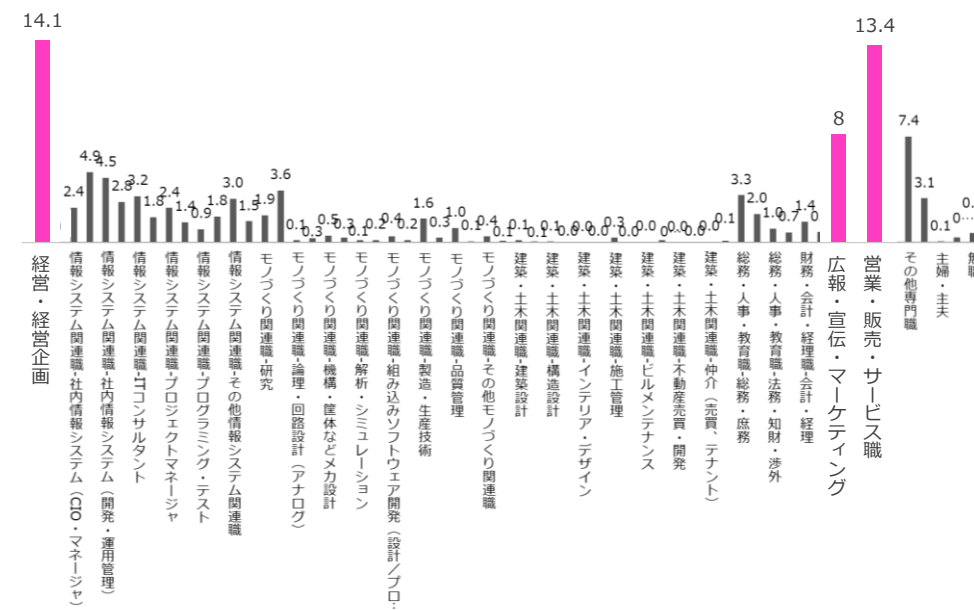
視聽方法 無料登録制

事前申込者数 約200名想定

告知/集客 ITmedia ビジネスオンラインを中心とした当社媒体

運営 アイティメディア株式会社 セミナー運営事務局

■登録者 職種 (%)



本内容は予告なく変更または実施を中止する場合がございます。あらかじめご了承ください。ご不明点等は営業担当までお問い合わせください。

Sales Enablement Day

「組織」と「科学」で持続的に成果を出す

今から始めるセールスイネーブルメントのススメ

営業を巡って注目を集めるキーワードの一つ、「セールスイネーブルメント」。
その背景には、企業の根幹を担う営業部門が今、さまざまな変化への対応に追われていることがある。

昨今の営業活動は、個人あるいは営業部門だけで完結するものではなくなった。
例えば、ハイパフォーマーのノウハウを可視化してメンバースキルの底上げを図るだけでなく、
マーケティング部門など外部との連携が必要になっている。
また、顧客行動の変化によって、「いかに顧客の状況を的確に把握し、
適したタイミングでアプローチできるか」といった科学的なプロセスも重要になった。

つまり、これから営業部門が持続的に成果を出すためには、「個」から「組織」による営業へと脱皮し、
データを基に顧客をいかに理解できるか、がカギを握っているといえる。

そこで本セミナーではセールスイネーブルメントをキーワードに、
「ハイパフォーマーのノウハウを横展開し、属人化からの脱却とともに自部門の底上げを図る」
「マーケティング組織と連携しながら営業を科学的なプロセスへとアップデートする」
「データを基にした顧客との適した向き合い方を知る」といったテーマについて、ヒントをお届けしていく。

13:00～13:40	主催者セッション1
13:50～14:20	スポンサーセッション1
14:30～15:00	スポンサーセッション2
15:10～15:40	スポンサーセッション3
15:50～16:20	スポンサーセッション4
13:00～13:40	主催者セッション2

【各セッション枠時間】

主催者セッション : 40分

スポンサーセッション : 30分

※ご協賛社様の状況に応じて、主催者セッションの実施枠数は調整させていただく可能性がございます。
※上記タイムテーブルは変更となる可能性がございます。

	セッション	全リスト
スポンサーセッション	● Live配信＋アーカイブ	－
スポンサーアンケート	●	－
全申込者リスト ※想定200名	●	●
自セッションの 視聴者データ・レポートサイト	●	－
事前アンケート結果	●	●
スポンサーロゴ掲載	●	●
資料配布	●	－
開催報告書	●	●
	¥2,000,000-	¥1,500,000-

【Option】
貴社セッション
mp4動画納品
¥50,000-

※ご協賛申込が申込締切日以降となった場合、各プランとも想定の前
事前申込者データ数に達しない可能性があります。
※セッションスポンサーが4社未満の場合、実施は見合わせとなります。
※スポンサー数に応じて、プログラムは適宜変更いたします。

(すべて税別・グロス価格)

アフターフォロー セミナー

編集部が貴社の訴求メッセージと読者の関心を掛け合わせた企画を設計。講師のご提案・アサインから、集客(60名)・配信までITmediaがサポート致します。ご希望により、編集部や基調講演講師とのパネルディスカッションも可能です。

~~245万円~~

230万円

<http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-01-30/281s4xh>

タイアップ記事への 行動履歴 ターゲティング誘導

読者の記事閲覧履歴を基に「興味・関心」の高い人を貴社タイアップ記事へ誘導します。読者の行動データを外部サービスへ連携し拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことが無くても、同じ「興味・関心を持つ人」を捕捉することでリーチが広がります。

~~170万円~~

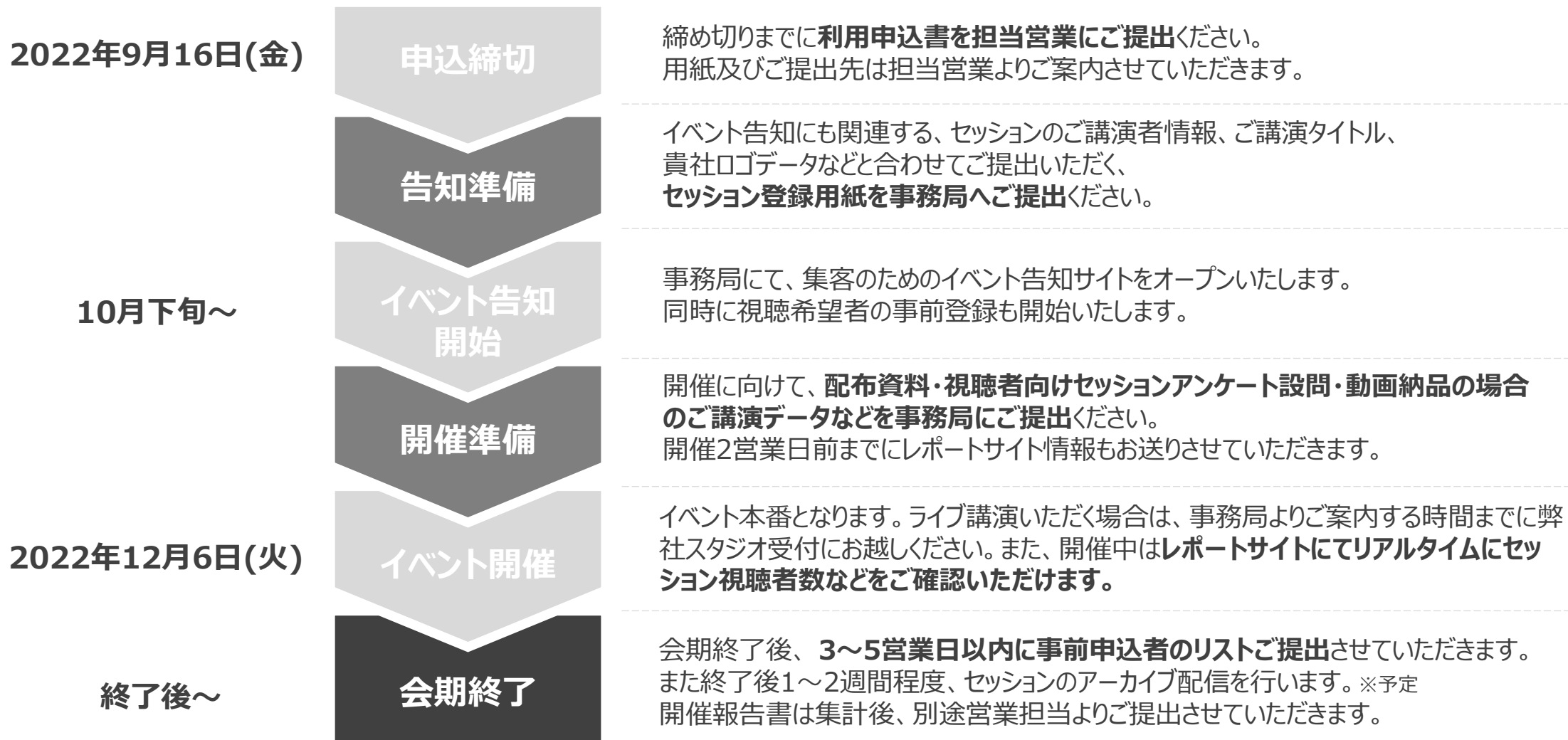
150万円

セッション動画活用 リード獲得

セミナーにご掲載いただく講演動画・講演資料をTechTargetジャパン／キーマンズネットに掲載。セミナーのためにご準備いただいたコンテンツを活用して、開催終了後にも継続してリード獲得をリーズナブルにご実施いただけます。

~~110万円~~

100万円



※上記は目安のスケジュールとなります。詳細なスケジュールは開催日が決定後、ご案内いたします。

セッションの視聴画面イメージ

ご講演者情報

貴社名と合わせまして、ご講演者様の氏名、肩書、お写真を掲出させていただきます。

配布資料

貴社セッション視聴者様に向けての配布資料を設置可能です。最大3点まで設置できますので、ご希望の資料を支給ください。

Q&Aフォーム

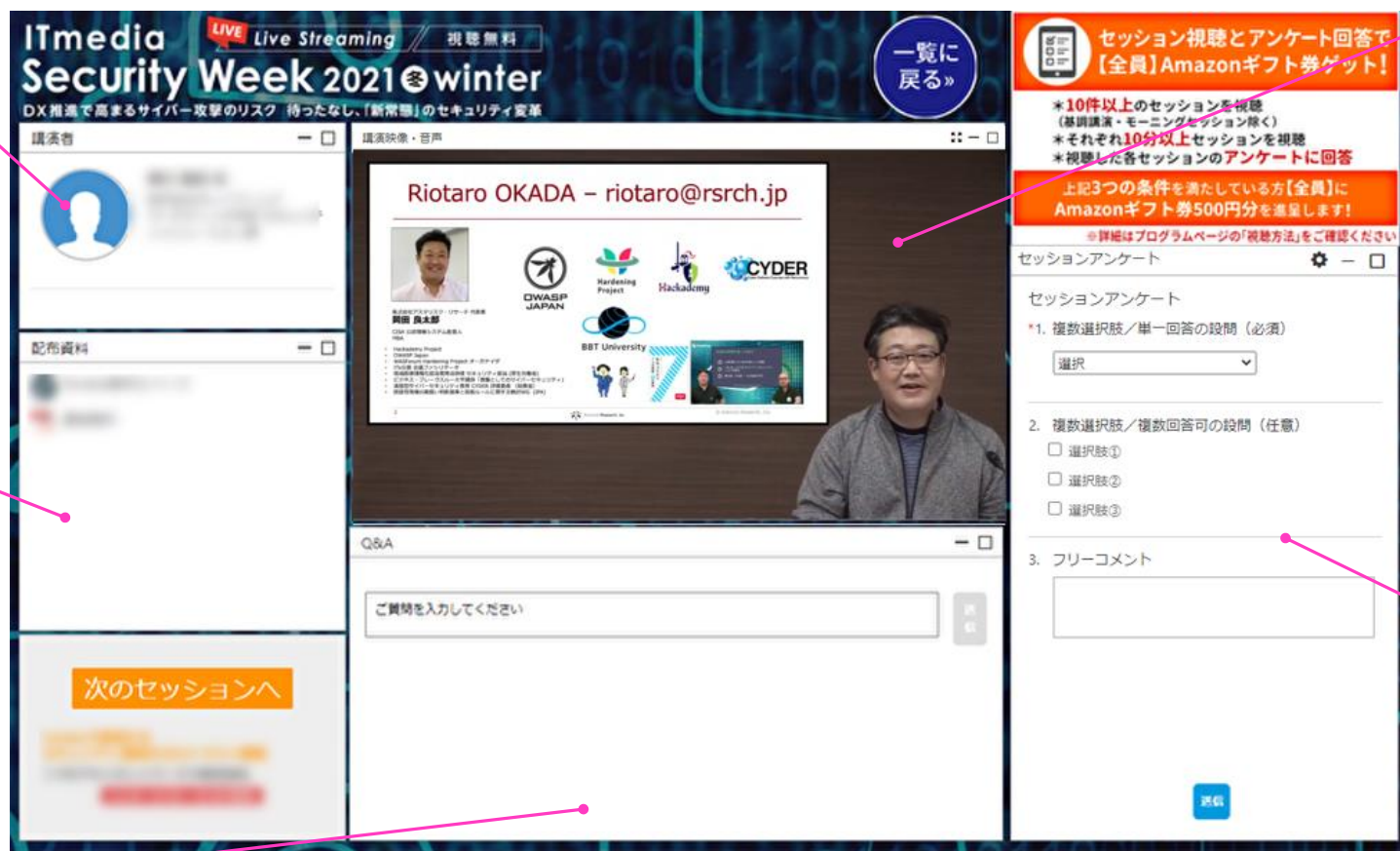
ご希望の場合は視聴者からの質問を受け付けるQ&Aフォームをご利用いただけます。

ご講演映像

ご講演の映像を放映します。ライブ配信で投影資料がある場合は、事前に事務局に送付いただければ、ご講演者様と組み合わせた画面構成に調整いたします。

セッションアンケート

貴社セッションの視聴者様に向けてアンケートを行っていただくことも可能です。最大9問まで設定可能ですので、ご希望の場合は設問内容をご連絡ください。





ビジネスパーソンにアクションを促すメディア



ビジネスパーソンがキャッチすべき企業・業界動向、彼らが抱える業務上の課題を解決するヒントを提示。戦略立案、働き方改革につながるアクションを促します。

- ① 経営・総務・人事・財務・経理・営業・マーケターなど「職種」
- ② 金融・小売など「業種」

職種・業種別のコーナーも運営し、各領域でのデジタル活用の可能性も探ります。

媒体
スペック

月間約3396万PV／約934万UB ※2022年1月実績
メルマガ購読数約13万件 ※2022年2月時点

主要読者

経営層、経営企画、人事・総務、財務、営業、事業企画、商品企画・開発、マーケティング など

コンテンツ

- 企業・業界ニュース
- 職種別コーナー
- 業種別コーナー
- 課題別コーナー

Sales Enablement Day

ご留意事項

キャンセル料につきまして

申込書受領後または事務局案内開始後のキャンセルは、下記のキャンセル料が発生いたします。予めご了承ください。

- ・開催日41日前まで : 50%
- ・開催日40日以内 : 100%

消費税につきまして

消費税は別途申し受けます。

配信プラットフォームにつきまして

会場構成、運用システム等を含む配信プラットフォームは、都合により変更する場合がございます。

オンラインでのセミナー配信リスクにつきまして

ライブ配信は常にリスクが伴います。以下にリスクを明示するとともに、当社の対策を記載いたしますので、予めご了承のほどよろしくお願いいたします。

●リスク1：インターネット回線およびインターネットサービスプロバイダーにおける障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。直ちにバックアップPCおよびバックアップ回線での配信に切り替えます。

●リスク2：ライブストリーミングプラットフォームにおける障害

配信中にバッファをためておくことで、ユーザー環境によって映像の途切れや音声途切れる現象を軽減します。

障害対策として常にバックアップ配信ができるようにシステムを冗長化していますが、

万が一配信プラットフォームが落ちた場合は視聴者にメールにて配信停止のお詫びを送付し、後日オンデマンド版を案内いたします。

●リスク3：電源障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。バックアップPCから配信停止のお詫びをアナウンスし、後日オンデマンド版をご案内いたします。

●リスク4：機材障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。直ちにバックアップPCおよびバックアップ回線での配信に切り替えます。

●リスク5：視聴側における障害

総視聴数に対する単独（10%以下）の視聴不良はそれぞれの環境に起因する可能性が高いので、問い合わせに対して個別対応いたします。

10件単位で同様の症状がみられる（現場でご報告いただいた）場合は、配信停止のお詫びをアナウンスし、後日オンデマンド版をご案内いたします。

Sales Enablement Day

個人情報の取り扱いについて

弊社メディア主催セミナーにおける参加者等の個人情報または個人情報を含むデータ(以下「本個人データ」という)のお取り扱いに関し、以下の点をご確認下さい。

1. (本個人データについて)

本個人データは情報主体の同意の下で弊社が協賛企業へ提供するものです。弊社は、本個人データの収集に際しては、日本国内の法令、条例、ガイドライン等を遵守していることを保証いたしますが、本個人データの正確性、完全性、有用性については一切保証いたしておりません。

2. (データ授受)

提供する本個人データは、申込書に記載のあるご担当者にのみ納品いたします。

3. (利用目的の制限)

本個人データは当該イベントに関連した貴社製品／サービスに関する参加者等の情報主体への情報提供（以下「本利用目的」という）に限定してご利用下さい。
本利用目的以外で本個人データを利用される場合は、貴社の責任において、個人情報の情報主体に対し新たな利用目的を事前通知し同意を得ることをお願い申し上げます。

4. (問合せ先、個人情報変更／削除方法の明示)

本個人データの利用に際しては、適用される法令、条例、ガイドライン等の遵守をお願いいたします。また、本個人データを元に情報主体へアクセスする際は、必ず「貴社内の連絡先」「本個人データ収集元となったイベント名」および「本個人データの変更、削除、情報提供の停止方法」を明示してください。

5. (管理責任者)

本個人データについては管理の責任者を定めご利用下さい。

6. (安全保管)

本データの漏えい、滅失またはき損の防止その他の安全管理のために必要かつ適切な措置を合理的な範囲で講じてください。

7. (再提供)

本個人データの再提供は原則として行わないで下さい。再提供が必要な場合は事前に弊社及び情報主体の承諾を得た上でご利用下さい。

8. (苦情の解決)

貴社による利用により、情報主体から苦情が寄せられた場合、その解決は貴社側で解決いただきますようお願い申し上げます。
また、弊社に苦情が寄せられた場合、貴社にその解決をお願いする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

9. (損害の賠償)

貴社による利用が情報主体の権利を侵害したという理由で、貴社が情報主体から損害賠償を請求された場合、弊社での責任は負いかねます。あらかじめご了承ください。



ITmediaビジネス
O N L i N E

アイティメディア株式会社 営業本部

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル12/13F MAIL : sales@ml.itmedia.co.jp