

# 営業・マーケティング委員会 のご紹介

2018年4月16日

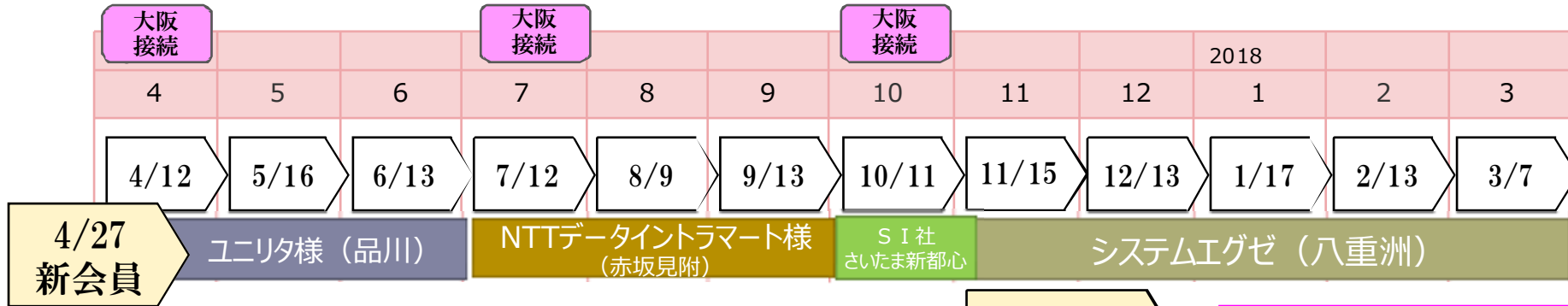
# 営業とマーケティングを 考え、実行している委員会です！



# 2017年度営業・マーケティング委員会

～昨年の振り返り～

# 2017年度 営業・マーケティング委員会 定例会 完了!



**4月** ABM

10/30  
会員交流会

2/20 MIJS 事例  
セミナー&展示

**5月** 「0位」を目指せ! コンテンツマーケティング

2/2 営業合宿

**6月** 売上を生み出すCS最前線カスタマーサクセス

**7月** 製販一体の理想とは? ※ニューテクノロジー合同企画

**8月** 世界シェア1位を実現するマーケティング組織デザインとは?

**9月** プロダクトマネージャーの流儀

**12月** 実演販売から学ぶ

**10月** インバウンドマーケティングの流儀

**1月** 心をつかむLPO

**11月** 年代別、こんな営業を目指したい

**2月** 上場戦略と営業戦略

**3月** 生のマーケティング費用対効果

みなさんご協力ありがとうございました!

# 2017年度の振り返り

## 【総括】 & アンケート 5点満点

イベント	内容	評価	アンケート 満点人数	講師
4月定例	ABM	◎	20	外
5月定例	コンテンツマーケ	△	12	内
6月定例	カスタマーサクセス	◎	19	内
7月定例	製販一体	△	7	内
8月定例	組織デザイン	○	13	内
9月定例	プロダクトマーケ	△	9	内
10月定例	インバウンドマーケ	○	15	内
11月定例	年代別営業	△	11	内
12月定例	実演販売	◎	28	外
1月定例	LPO	○	13	内
2月定例	上場戦略と営業戦略	○	12	内
3月定例	マーケぶっチャけ効果	◎	19	内
営業合宿	提案力強化	◎	22/32	内
セミナー	働き方改革セミナー	○	平均7.4点	内

### ◆外部講師

庭山さん ABM



SIIMS

### ◆内部講師

ウイングアーク1st高橋さん  
カスタマーサクセス



### ◆外部講師

井上さん  
実演販売



### ◆内部講師 営業合宿

(SI鈴木、WA森脇、SS山田)



### ◆内部講師 マーケぶっチャけ効果

マーケティング担当×4名

(SI鈴木、AZ藤田、JB菅、SE熊谷)

# 実演販売から営業のクロージングを学ぶ 井上さん 12/13 講演！

～クロージングができない営業に贈る、「その場で売り切る力」とは？～



フレイバーストーン(鍋)や360度カメラを・・

100万円/日 売る人



# 実演販売から学ぶ ～クロージング～

販売士 井上さん  
クロージング4つの手法



1. 購入後のイメージをしてもらう
2. つま先が向いている人を狙う
3. 沈黙の邪魔をしない
4. 背中を押す！ あおる！

～今日だけ・今だけ・あなただけ～

# 第3回 営業合宿

2月22日（金）、3日（土）開催

## 提案力向上

RFP・提案の進め方

デモのやり方

ジャブジャブ営業

18社 38名の参加

- マネージャーコース 10名
  - 中堅若手営業コース 18名
  - 若手営業コース(3年目以下) 10名
- うち女子営業 6名参加



中堅若手営業に元気があり  
盛り上がりました。



# MIJS働き方改革事例セミナー

MIJS

～ MIJS加盟企業19社が働き方改革を実現するソリューションを事例&展示会で一挙にご紹介！

日時/2018年2月20日(火) 13:00～17:15 (受付:12:20～) 場所/富士ソフト アキバプラザ 6F

	A会場	B会場	C会場
	バックオフィス・現場向け 業務支援ツール	開発部門向け 開発支援ツール	フロントオフィス向け CRM・マーケティング
13:00   13:35	A-1 ドキュメントシステムの成功と失敗事例 製品名：D-QUICK7 企業名：(株)アイサイト <b>112名/42名</b>	B-1 業務の自動化で作業時間が激減！ データ連携で実現するファーストステップRPA 製品名：Qanat 企業名：JBアドバンスト・テクノロジー(株) <b>97名/45名</b>	C-1 BtoB企業向け動画活用ソリューション 製品名：販促用動画 企業名：(株)ヒューマンセントリック <b>29名/6名</b>
13:40   14:15	A-2 「ペーパーレス化+Excelレス」による業務生産性向上 製品名：POWER EGG 企業名：ディサークル(株) <b>148名/68名</b>	B-2 開発部門の働き方改革はプロジェクトの正確な現状把握から 製品名：プロジェクト管理ツール 企業名：(株)システムインテグレータ <b>70名/33名</b>	C-2 SNS/WEBによる広報活動時間を大幅削減・効果増大 製品名：365CITYWALK 企業名：(株)イーウィルジャパン <b>29名/10名</b>
14:25   15:00	A-3 RAKU-PADで現場帳票をペーパーレス化、コスト削減とデータ活用をラクラク実現。業務効率UPで働き方改革の足掛かりに！ 製品名：mcframe RAKU-F 企業名：東洋ビジネスエンジニアリング(株) <b>152名/70名</b>	B-3 モバイルファーストな業務システムの作り方～Monacaの9万アプリの事例から学んだ成功のポイントを解説～ 製品名：Monaca 企業名：アシアル(株) <b>57名/26名</b>	C-3 ITの夜明けはASEANにあり！製造業へのIT導入を強力にpushする『AS-aP』事例厳選5選 製品名：東南アジア進出企業向け 新規営業支援サービス『AS-aP』 企業名：(株)ネクスウェイ <b>28名/6名</b>
15:05   15:40	A-4 Excel活用業務改善成功事例 製品名：StiLL 企業名：(株)アイエルアイ総合研究所 <b>158名/65名</b>	B-4 シーサーロードでつながる未来(仮) 製品名：シーサーロード 企業名：(株)ドヴァ <b>42名/12名</b>	C-4 CRM活用による働き方改革の実現 製品名：戦略箱ADVANCE 企業名：(株)インフォフォーム <b>55名/25名</b>
15:55   16:30	A-5 請求書・注文書など、帳票配信の現場業務を電子化&自動化で「ゼロ」に導くクラウド活用術 製品名：@Tovas 企業名：コクヨ(株) <b>151名/64名</b>	B-5 APIでSalesforceなどの様々なサービスと繋がるクラウド型ワークフロー 製品名：クラウド型ワークフロー-Quester 企業名：(株)クエストラ <b>58名/19名</b>	C-5 ビジネスチャットで変わる働き方～生産性&満足度向上の秘訣～ 製品名：TEんWA 企業名：(株)テンダ <b>51名/14名</b>
16:35   17:10	A-6 販売管理のFAX業務を自動化し「働き方改革」を実現 製品名：TransFax(トランザクト) 企業名：(株)トランザクト <b>119名/28名</b>	B-6 大手企業による動画の自動生成サービス活用事例～ベンチャーと共に実現する新事業の創り方改革～ 製品名：動画合成エンジンPEN 企業名：(株)グラフィシア <b>38/13名</b>	C-6 サブスクリプションビジネス管理工数削減と機会拡大 製品名：AXLGEAR 企業名：AXLBIT(株) <b>59名/24名</b>
17:00   17:40	<p><b>参加企業19社 300名集客目標！</b></p> <p><b>300名申込、155名参加</b></p> <p>みなさんご協力ありがとうございました。</p>		C-7 mitocoで働き方改革を実現！～セールスフォースと連携するグループウェア&モバイルアプリで更にビジネスを高速化～ 製品名：mitoco 企業名：(株)テラスカイ <b>47名/16名</b>

- 「働き方改革」は**業務系**の人が多（管理部や生産部門）
- アンケート結果も「**働き方改革に沿った内容**だった」◎
- このテーマは、まだまだやれる！ **第2回**もやります（笑）



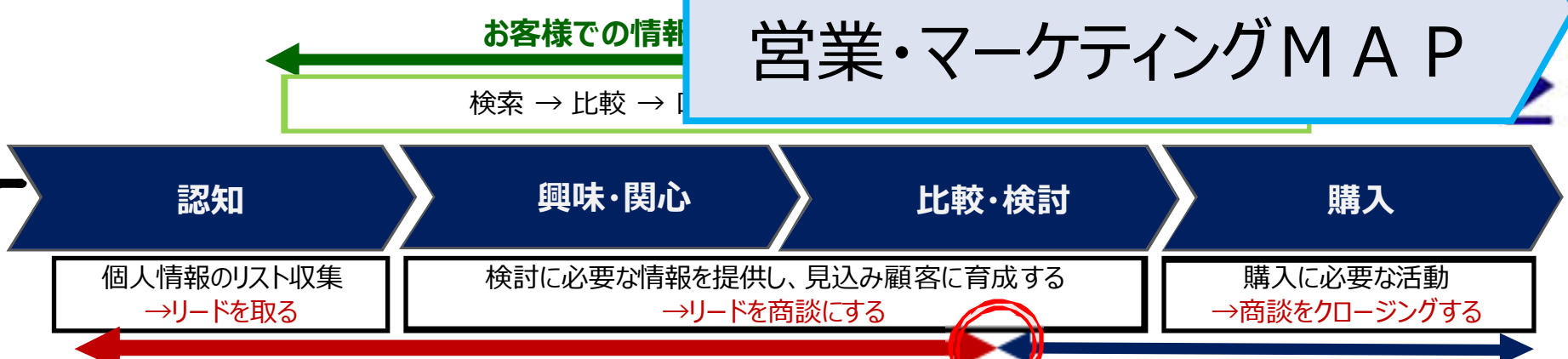
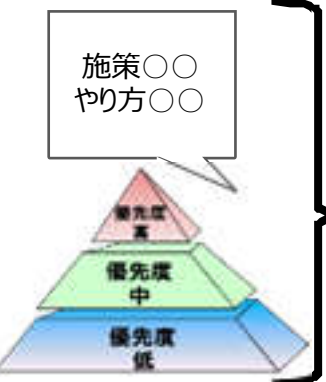
# 2018年度営業・マーケティング委員会

～今期について～

# MIJS 営業・マーケティングMAP (2017年 3月いったん完成)

買い方が変わった  
売り方(営業・マ

# 新しいやり方を整理するための 営業・マーケティングMAP



製品や組織に応じて各社各様

## インバウンドマーケティング

- Webマーケティング
  - リスティング広告、インフォード広告
  - SEO対策、
  - Web (ペイド) メディア、
- DMP (DSP-RTB取引-SSP)
- ◆ オウンドメディア
- ◆ ソーシャルメディア
- コンテンツマーケティング
  - メルマガ、ブログ、事例集
  - 動画 (興味関心動画)
  - DW (ホワイトペーパー/読み物)
- マス広告
  - 雑誌、TV

ITで  
できること

人で  
できること

- イベント運営
  - 展示会、セミナー、その他
- 広報

## アウトバウンドマーケティング 見込み客を発見する

- ◆ インサイドセールス
  - TEL (新規リストへのコール)
  - DM (郵送・メール)

人で  
できること

## MAツール

### ◆ インサイドセールス 見込み客から見つけてもらう

- リードナーチャリング
- ・マーケティングオートメーションツール
- ・CRMツール
- ・自動メール配信ツール
- ・リードスコアリング、リードトラッキング
- 情報効率化
- ・名刺管理、SFA
- ・リストセグメント
- リードナーチャリング (育成)
- リードジェネレーション (創出)
- ・リードスコアリング
- ROE・リード単価
- ・リードトラッキング

リード

リード



### ◆ 案件育成 = ①情報 × ②コンテンツ × ③タイミング

育成コンテンツ、1.5次資料の準備  
・例：コンテンツ準備  
動画 (事例動画 → 製品紹介/デモ動画)

## 動画活用

- ・TEL
- ・メール
- ・訪問
- ・イベント企画、集客 (セミナー)
- ・キャンペーン企画、集客 (無料体験)
- ・個別企業への受注戦略考案

## 人がやる営業

- 既存ユーザーアプローチ
- 顧客から紹介
- 団体・パートナー活動
- 懇親会営業
- 他部門・役員の情報
- 自分人脈のアプローチ



渡す  
ルール

戻す  
ルール

人から入る

## 営業

- ◆ プレイングマネージャー
  - ソリューション協業
  - パートナー営業
- インバウンドマーケティング連携 営業
- アウトバウンドマーケティング単独 営業
- コミュニティマーケティング

# 目指すべき「マーケティングと営業」

顧客

① 認知・気づき

② 学び・興味・関心

個人情報のリスト収集・オウンドメディア情報提供  
→リードを取る

営業とマーケティングが  
うまく連携するための施策

→リードを商談にする

クロージングする

マーケティング

連携

営業

Web

コンテンツ

イベント

要求・確認する  
企画する  
フィードバックする

お互いが

人から

提案する

マーケティング

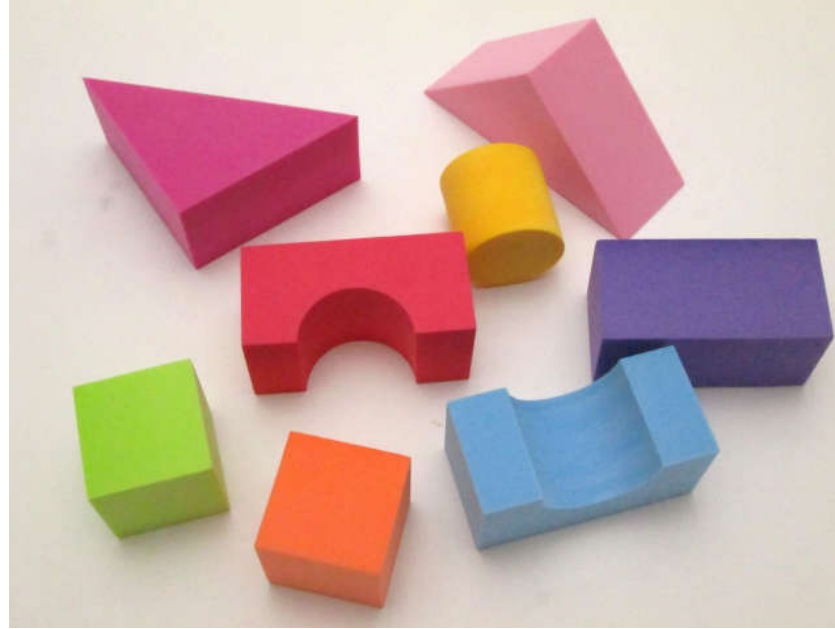
営業

より深く連携

「双方向で考え、実行する組織へ」

# 営業とマーケティングの

カタチづくりや型を学ぶのもよいが・・





# 儲かる



## 営業・マーケティングを極める

マーケティング

営業

儲けることが我々の使命  
そのためのしくみを考え、実行します！



# 2018年度 営業・マーケティング委員会 定例会

月日/日  
営業合宿

月日  
働き方改革セミナー



**4月** 営業・マーケティング編 1時間でAIをパッと理解しよう！

**5月** ネットプロモータースコア (NSP) と顧客満足度の違いとは？ (株) Emotion Tech

**6月** 地方営業のやり方から学ぶ (大阪接続)

**7月** フリーミアムマーケティング (&ギョーザ)

**8月** AIとMA (マーケティングオートメーション)

**9月** 初回訪問営業のやり方

**10月** 企業リストと名刺の活用

**11月** 失注分析を極めると見えるもの

**1月** **2月** **3月** アド&実務者 大集合！

**12月**

実演販売2  
3時間ワークショップ

「儲かる」につながる  
企画を考え、実行します！



# 儲かる！イベント・セミナー企画

## ◆計画中・・・

- MIJS働き方改革セミナー in 名古屋
- MIJS紹介部屋 ・この部屋に営業が集まると最低1社は紹介をもらえる
- MIJS出張勉強会 ・1社の情報システム部にお伺いして製品を一気にご紹介する
- 営業合宿の複数回開催

いろいろなイベント・セミナーを企画していきます！



# MIJS 営業・マーケティング委員会の 製品紹介でビジネスにつなげよう！

入会直後の会社

新製品が出る会社

もう一度やりたい会社

若手にプレゼン練習

## <ルール>

- **10分間**で製品・サービスを紹介してください。
- やり方は**自由**です (PPT資料やデモなど)

## <申込方法>

定例会参加時の**アンケート**に記載ください。  
順にご案内いたします。

4/16 システムインテグレータ

5/16 ブルーポート

6/13 ネクスウェイ、JBアドバンスト・テクノロジー

7/11 オープンストリーム

★ 7月以降は空いております！

月日/日  
営業合宿

月日  
事例セミナー

# 2018年度 営業・マーケティング委員会定例会スケジュール

2018		大阪 接続							2019		
4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
4/11	5/16	6/13	7/11	8/7 (火)	9/11 (火)	10/10	11/14	12/12	1/16	2/13	3/13
ユニタ様	ネクスウェイ様 (神谷町)		ユニタ様 (品川)			システム エグゼ	JBAT (川崎)		システムエグゼ (八重洲)		

理事会  
4/16  
7/18  
11/16  
2/14

4/16 新会員 **原則 第2水曜 毎月1回 営業やマーケティング のテーマで開催** 営業班 マーケ班

**4月11日 キックオフ特別企画** 合同  
 「営業・マーケティングで抑えるべきAIとは？」  
 ～梅田さんのAI最新情報を現場で活かそう～  
 (株)システムインテグレータ 代表取締役 梅田 弘之  
 司会:SI鈴木

今年もみなさんと一緒に、  
盛り上げていきましょう！

**5月16日** マーケ班  
 「顧客満足度って業績と相関ないって知ってました？」  
 ～業績との相関が実証されたKPI「NPS  
 (ネットプロモータースコア)」って何？～  
 (株)Emotion Tech 須藤 様  
 司会:エイジア藤田

**6月13日** 営業班  
 地方営業から、やり方を学ぶ  
 S I 鈴木、他 地方営業オールスターズ  
 司会:ドヴァ井口

4月16日 MIJS新規会員になろう！  
**新会員と1社**と同伴 **会員企業 社名**  
**紹介先企業 社名 計 名**

10月 日 MIJS会員  
 交流会Withハロウィン  
**会員企業 社 計 名**

「儲かる！営業・マーケティングを極める」をスローガンに企画。実行します！ぜひ、ご参加ください！

ここからが本題です

戦う

営業・マーケティングは会社の先頭に立ち、**戦**わなければならない！

これまでの「戦う」をダイジェストでご紹介します！





MIJS 営業侍へ

SAMURAI

2017年度営業・マーケティング委員会イメージ

馬にも乗りました



では2018年度はどうするのか？「戦う」イメージ構想

様々な案に、揺れ動きました・・・

忍 者 棋 士 海 賊





# 今年、戦っている人と言えは？



# スポーツ

# スポーツ



# スポーツ



何か足りない・・・

# スポーツ侍

SAMURAI



# スポーツ侍

SAMURAI



# モグモグタイムもあります



2018年

# MIJS営業・マーケティング委員会 組織図



委員長

システムインテグレータ 鈴木

MIJSと会社の  
先頭に立ち戦います！

戦う

## マーケティング 班

班長：エイジア 藤田  
システムエグゼ 熊谷  
JBアドバンスト・  
テクノロジー 菅(新任)

## 営業 班

班長：ドヴァ 井口  
オープンストリーム  
村越(新任:女性)





# スポーツ侍！ 営業・マーケティング委員会

## 営業班

受注に導き、  
失注を弾く

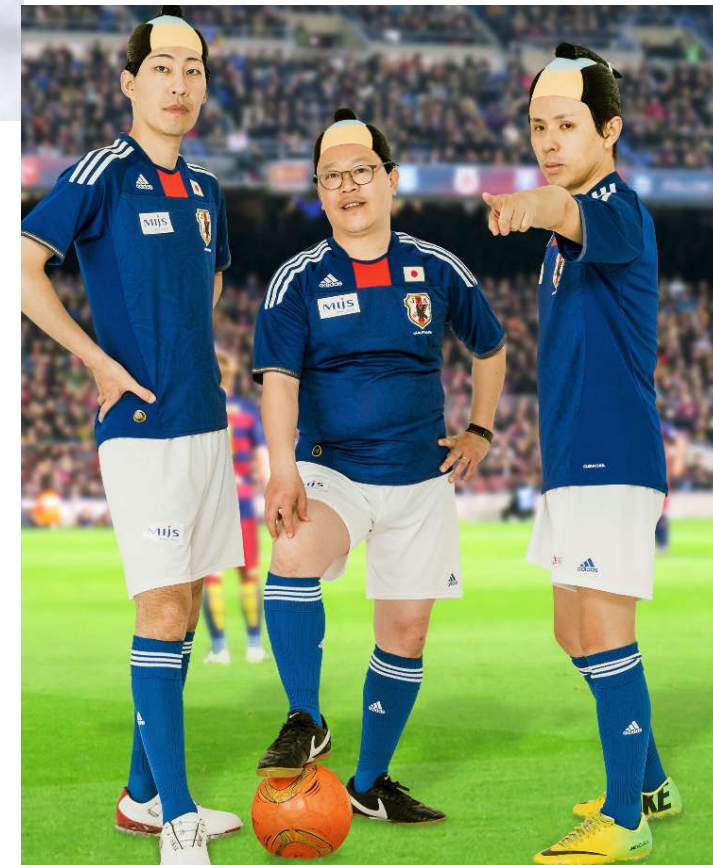
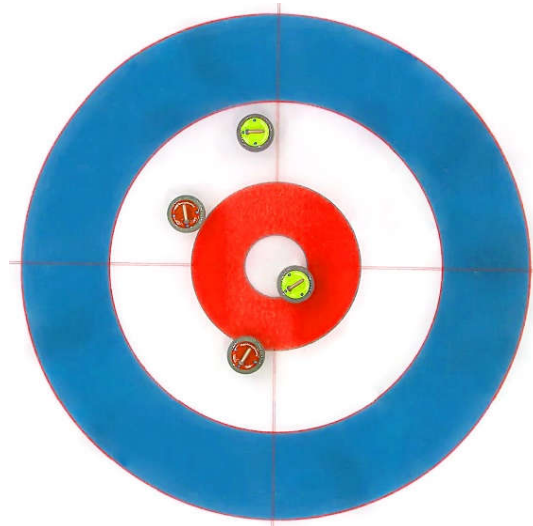


## マーケティング班

質の高いリードを  
コントロール



スキップ鈴木委員長  
正確な指示を出す



新しいメンバーのご参加を  
温かくお待ちしております。  
今期も営業・マーケティング委員会  
よろしくお願ひします！

