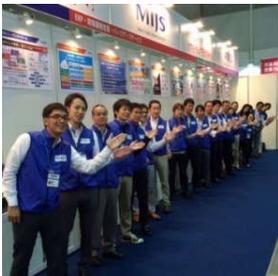


営業・マーケティング委員会 のご紹介

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

6月 売上を生み出すCS最前線カスタマーサクセス

2/2 営業合宿

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？～



フレーバーストーン(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 112名/42名	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) 97名/45名	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 29名/6名
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) 148名/68名	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 70名/33名	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 29名/10名
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) 152名/70名	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) 57名/26名	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 28名/6名
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 158名/65名	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 42名/12名	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 55名/25名
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) 151名/64名	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 58名/19名	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 51名/14名
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 119名/28名	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 38/13名	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) 59名/24名
17:00 17:40	<p>参加企業19社 300名集客目標！</p> <p>300名申込、155名参加</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 47名/16名

- 「働き方改革」は**業務系**の人が多い（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）



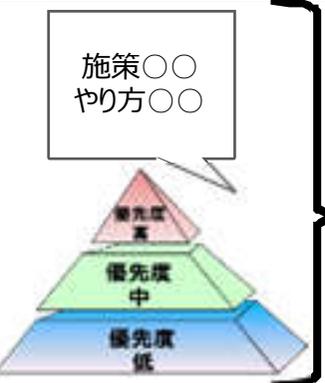
2018年度営業・マーケティング委員会

～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

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

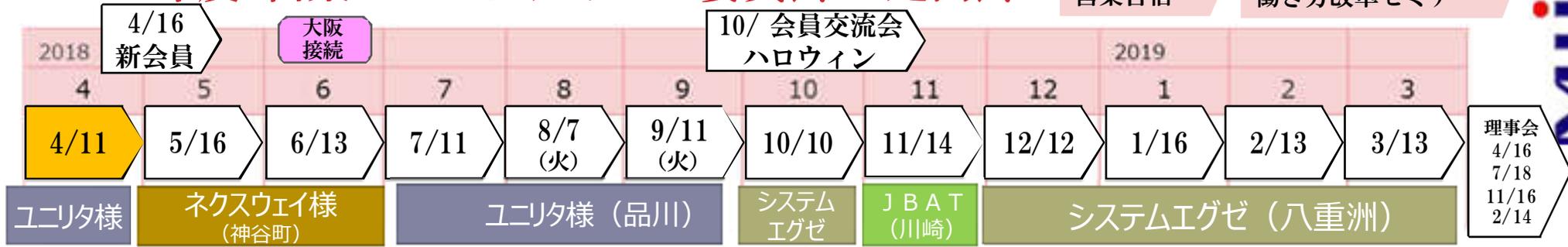
営業

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
- 12月** 実演販売2 3時間ワークショップ
- 1月** アド&実務者 大集合！
- 2月**
- 3月**

「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

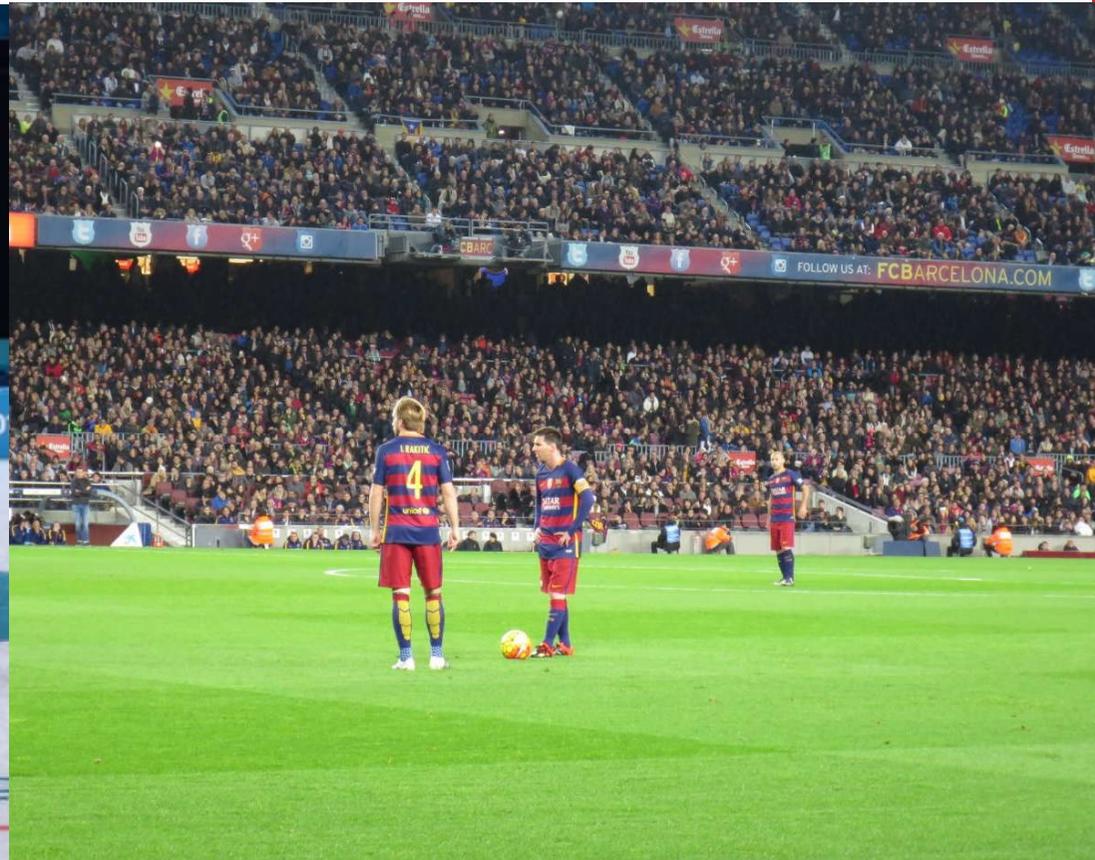
SAMURAI

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



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！

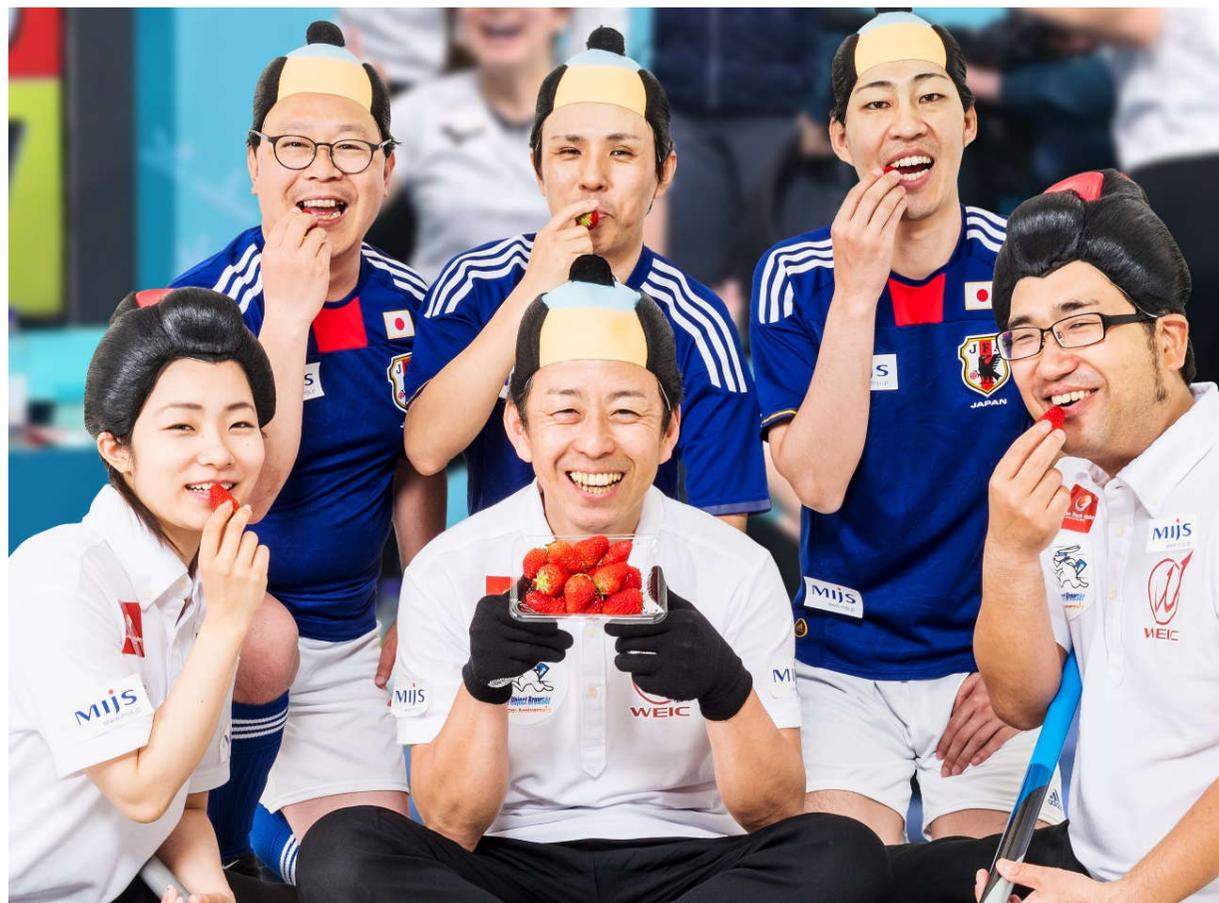
戦う

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

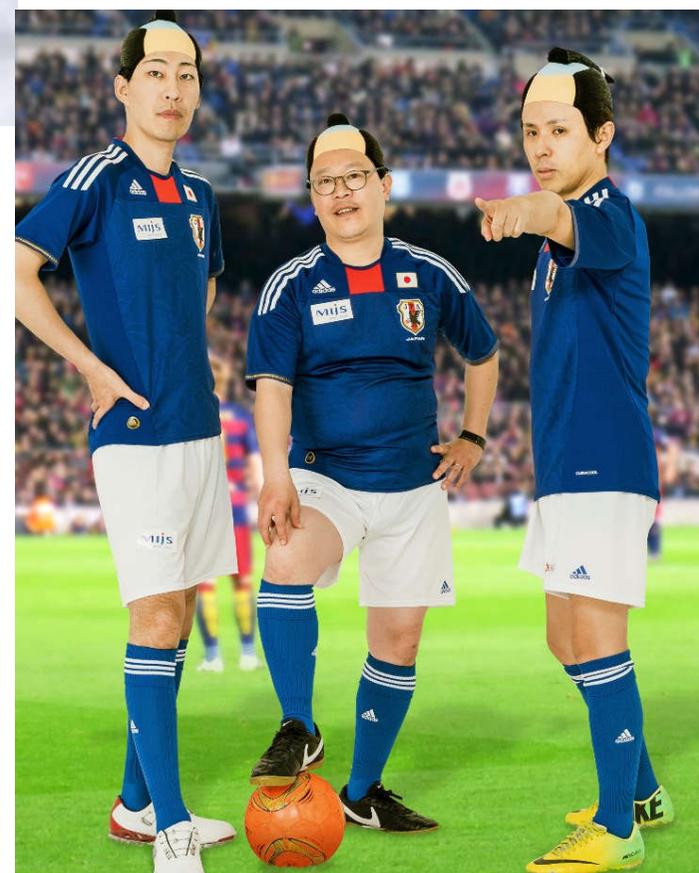
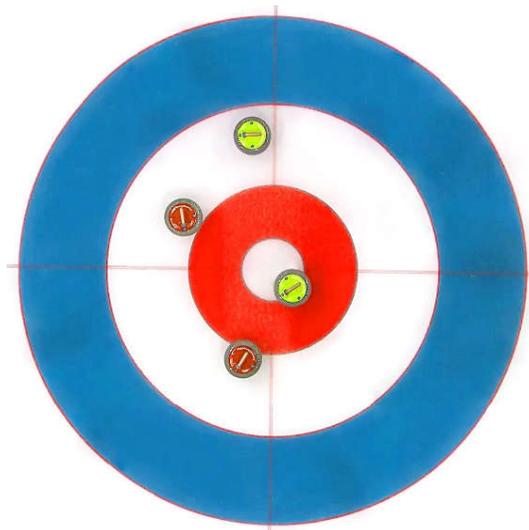


マーケティング班

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！

