

マーケティング委員会 2014年、2015年の成果

~マーケティングを「学ぶ!実行する」~

2014~2015年 マーケティング委員会の成果

マーケティング を学*ぶ*

23回

マーケティング を実行する

イベント 8回

製品紹介

62回

懇親会&吞み会

24回(毎月)

マーケティングを学ぶ

全9回

9 日経全面広告の反響 インサイドセールス

KS:稲葉 WEIC内山





78事例マーケティング (講師、リーフ、動画)

WA:深尾 SI:鈴木





⑥ ライティング術

ST:橋元



どうやってセミナーで 1100名を集めたか?

SI:鈴木









なぜ300件/月の Web問合せがくるのか?

② TV・ラジオ・新聞・雑誌

KS:稲葉





④ インバウンドを取る ためのSEO実践

KS:柳沢

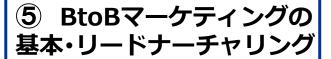




皆様、ご協力ありがとう

ございました。





マーケティングを学ぶ

全12回

3月 BtoB成功の コンテンツマーケティング





稲葉さん、(株)イノーバ 宗像さん

4月 マーケティングを 「学ぶ」を学ぶ

皆様、で協力ありがとう

ございました。

学ぶ

シンフィニー マーケティング :庭山さん



5月 マーケティング オートメーション



2BC:小池さん

6月 コンテンツ マーケティング



クラスメソッド:横田さん

7月 日本国 マーケティング









元航空自衛隊: 石渡さん、長谷川さん

エア ウィーヴ: 松田さん 8月 エアウィーヴ のマーケティング



9月 メディア企画

4社コンペ →マイナビに決定!

2月 営業合宿パネル再び ~パートナー営業総集編~

SS山田氏、KS稲葉 🗿 💂 WA森脇、SI鈴木







1月 コクヨのコンテンツ マーケティング

コクヨ(株) 白石 良男 氏

12**月 リクルート** グループの集客戦略

(株)リクルートキャリア 足立 達哉氏

11**月 ディズニー** マーケティング

ブロードキャスト・サテライト ・ディズニー(株) 小林さん、安達さん



飯島さん

10月 ドローン マーケティング

マーケティングを実行する 全4回

京都ワークショップ 18社 製品紹介





申込者数 310名 出席者数 233名 資料請求 156件 (18製品に対し)

MIJS LIVEセミナー 19社 参加



ナイトセミナー モーニングセミナー ランチセミナー

営業・マーケティング

開発支援、連携·転送 ソリューション

帳票ソリューション

ERP/ワークフロー/文書管理

申込者数 570名 出席率 58% 平均視聴率20% 集客メール配信 57万件

② 選べるセミナー ノーリツ様向け 3社参加



③クラウドEXPO秋(幕張) 15社 参加

来場者31,107名





名刺獲得数(3日間 778枚 @52枚) 受注2件 1300万

マーケティングを実行する 全4回

④ 第一回 MIJS営業合宿 22社 38名参加(11月)



◆合宿テーマ クラウド営業 パートナー営業 ジャブジャブ営業

③クラウドEXPO秋(幕張)





MIJS 事例しか話さないセミナー 25社 参加 (7月)

CRM

業務支援ツール /基幹システム

開発支援ツール

事例動画を25社で統一 🕍

申込者数 230名

参加者数162名 出席率58%

アンケート回収 100枚

資料請求60件、デモ希望20件

ご協力ありがとう ございました。

MIIS

実践

PRO EXPO





マーケティングについて、ノウハウあります!

名刺回収1,329名 1社あたり @95枚

14社 参加(10月)

名刺回収1,164名 1社あたり @65枚

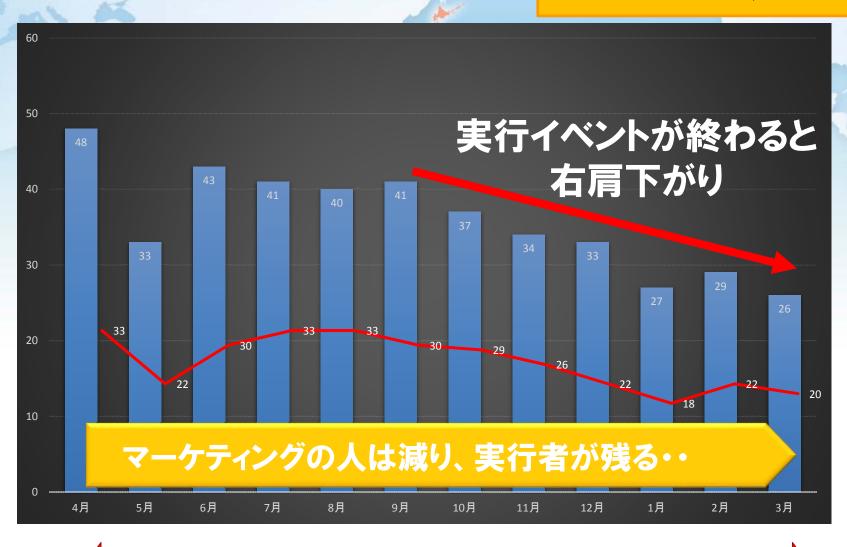
2014年マーケティング委員会 参加状況

平均 39社/68名



2014年マーケティング委員会 参加状況

平均 32社/36名



考えながら、やってみる = 学びと実行

マーケティング担当とは、広義すぎる?

- 1. ホームページ担当+SEO対策をしている
- 2. Webマーケティング全般担当で、1と連携
- 3. リスト(新規顧客)を集めている人
- 4. リードジェネレーション、リードナーチャリング を電話で担当 (インバウンドマーケティング)
- 5. コンテンツ作り担当(コンテンツマーケ、メルマガ)
- 6. セミナー、イベント担当の人
- 7. 事例を集める人、ニュースリリース担当 プロモーション、広告担当 etc

マーケティング委員会の課題

- 1. 広すぎるマーケティング担当者をとらえづらい
- 2. マーケティング「だけ」から、広げていきたい
- 3. マーケティングのノウハウを、営業につなげる 「実践型」の取り組みを、もっと増やすべき

2014「学び」「実行する」 2015「考えながら、やってみる」から、

営業

× 2016 連携

マーケティング

「一体化して、実践する」に変わる時期

直近30年 営業の歴史

名刺 カタログ 手書き見積 固定電話ワープロ見積

<mark>パソ</mark>コン 見積

携帯 電話 インター ネット

PPT 提案書 内部 統制 ソーシャル スマホ タブレット

マーケ ティング

1985~1995

1996~2005

2006~2015

<u>営業は変わらないと言われるが、勝つ営業は顧客起点で変化している</u>

GNP

(義理・人情・プレゼント)

KKD

(勘・経験・度胸)

3 D

(度胸・ドンブリ・土下座)

顧客の情報武装

購買価値の多様化

課題解決型= ソリューション当たり前 もっと それ以上の 思いつかない

新しい 案を提ずること

営業のためにマーケティングが必要な時代

一体化

マーケティングのために営業が必要な時代

営業・マーケティング委員会

マーケティング'だけ'の切り口からあらたに営業要素を加えたチームへ

営業

マーケティング

方針

「一体化で、実践する」



ノウハウを組織に展開できる人を育てたい

マーケティングに加え、新たに「営業」要素も入れた 営業・マーケティング委員会の活動プラン(案)

- 1. 営業からマーケティングを & マーケティングから営業を考える会(5/25)
 - →マーケは「営業がやらない」と言う、営業は「マーケの質が悪い」と言う・マーケ担当者を定義し、営業と連携させる会
- 2. ビジネスマッチング → ソリューション連携
- 3. Webマーケティングマン 徹底討論会
- 4. 「イマフウの」営業のやり方 討論会
- 5. 疲れているプレイングマネージャー大集合!
- 6. 営業の地位回復を考える会 → 内山理事長の希望
- 7. みなさまの「マーケ&営業」体制の紹介 (好事例 & お恥ずかしながら)
- 8. 事例顧客をひたすら紹介し合う会 & 選べるセミナー復活(顧客向け)
- 9. セミナー開催、展示会出展、営業合宿、製品紹介は継続

テーマ別の連携ソリューションを作る(例)

2013年営業部会 例

各チーム

システム開発

システムインテグレータ、シフト ケン・システムコンサルティング オープンストリーム

製造ソリューション

アプレッソ、アクセラテクノロジティエスエスリンク、アイサイト

FAX·EDI·帳票

ネクスウェイ、インターコム、 トランザクト、コクヨS&T、BSP

営業力強化

FutureOne、インフォファーム イノベーション

インターネット選挙

エイジア、ドヴァ、クエステトラ





相性の良い、ツール&サービスの組み合わせで イベントやセミナー開催や、会社紹介をし合う

2016年の新体制

~新生·MIJS~

2016年 営業・マーケティング委員会 体制



委員長

システムインテグレータ 鈴木 今年も"大佐"でお願いします!



チェアマン ナレッジスイート 稲葉

副委員長 ナレッジスイート 柳沢

マーケティング 班

14人 エイジア 藤田 ナレッジスイート柳沢

営業 班

班长

アプレツソ 脇野

ドヴァ井口 SI三浦 ナレッジスイート五十嵐

タイトル 「IT産業を再定義する」

4/20

loT フィンテック Al

~イノベーションの新時代へ~

一般社団法人 ITビジネス研究会 代表理事 : 田中 克己(ITジャーナリスト)

田中克己(たなかかつみ) プロフィール

日経BP社で日経コンピュータ副編集長、日経ウォッチャーIBM版編集長、日経システムプロバイダ編集長などを歴任し、2010年1月からフリーのITジャーナリストに。2004年度から2009年度まで専修大学兼任講師(情報産業)。約30年にわたりIT産業の動向をウォッチし続けている。主な著書に『IT産業崩壊の危機』『IT産業再生の針路〜破壊的イノベーションの時代へ〜』(ともに日経BP社)がある。



2016年営業・マーケティング委員会 定例会スケジュール

 2016

 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 1
 2
 3

 4/20
 5/25
 6/8
 7/13
 8/10
 9/14
 10/12
 11/9
 12/14
 1/11
 2/8
 3/8

SHIFT様(神谷町)

場所 未定 → 再び、家なき子 状態・・・

4/4 MIJSジャパン テックバレー/

原則

@渋谷エクセルホテル東急

どなたか、会場をお貸しください!(泣)

4月20日 「IT産業を再定義する」

一般社団法人 ITビジネス研究会 代表理事 : 田中 克己 司会:SI鈴木

5月25日

営業からマーケティングを考える マーケティングから営業を考える 今後の委員会運営を決めるための討論会 司会: 脇野 6月10日

営業班: マッチング企画 司会:**

7月13日

マーケ班:企画

司会:**

6月・7月

メディア企画(早め) **実行11月まで/

8月10日

営業班:企画

司会: **

月 日 マーケ班
「BtoBで使える
ソーシャル・マーケティング」
エフシーエム 樋田社長(といだ)
司会:ネクスウェイ伊藤

案 8月

MIJSセミナー: 秋葉原 (社) ***

10/26.27.28 クラウドEXPO (幕張)社 **

案11/18(金)19(土) 営業合宿(箱根湯本) 社 **

「一体化して、実践する!」をスローガンに 営業・マーケ連携を企画します!ぜひ、ご参加ください!

マーケティングに加え

新たに「営業」要素も入れた

2016

営業・マーケティング委員会

営業とマーケの方、セットで ご参加をお待ちしています!