

営業・マーケティング委員会 のご紹介

2017年4月27日

営業とマーケティングが 一緒に活動している委員会です！



目指すべき「マーケティングと営業」

顧客

① 認知・気づき

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

② 学び・興味・関心

検討に必要な情報を提供し、
見込み顧客に育成する
→リードを商談にする

③ 比較・検討

④ 購入

購入に必要な活動
→商談を
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

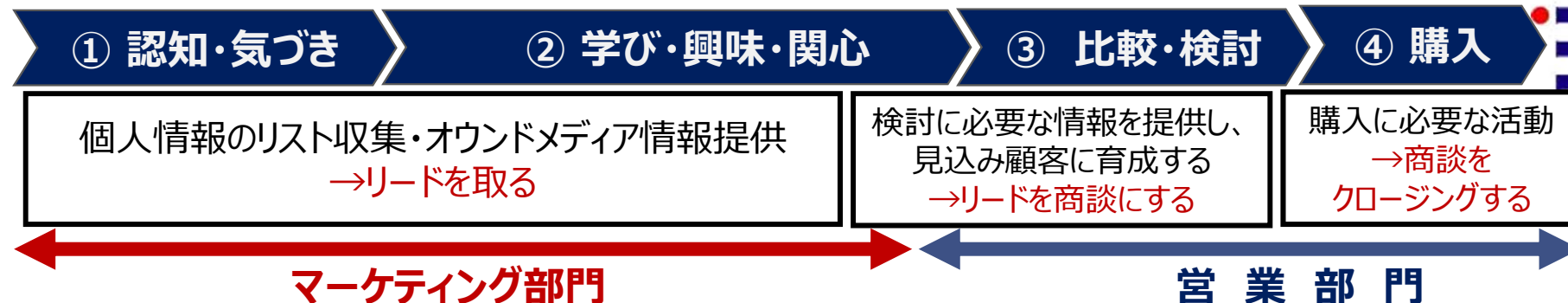
マーケティング

営業

より深く連携

「双方向で考え、実行する組織へ」

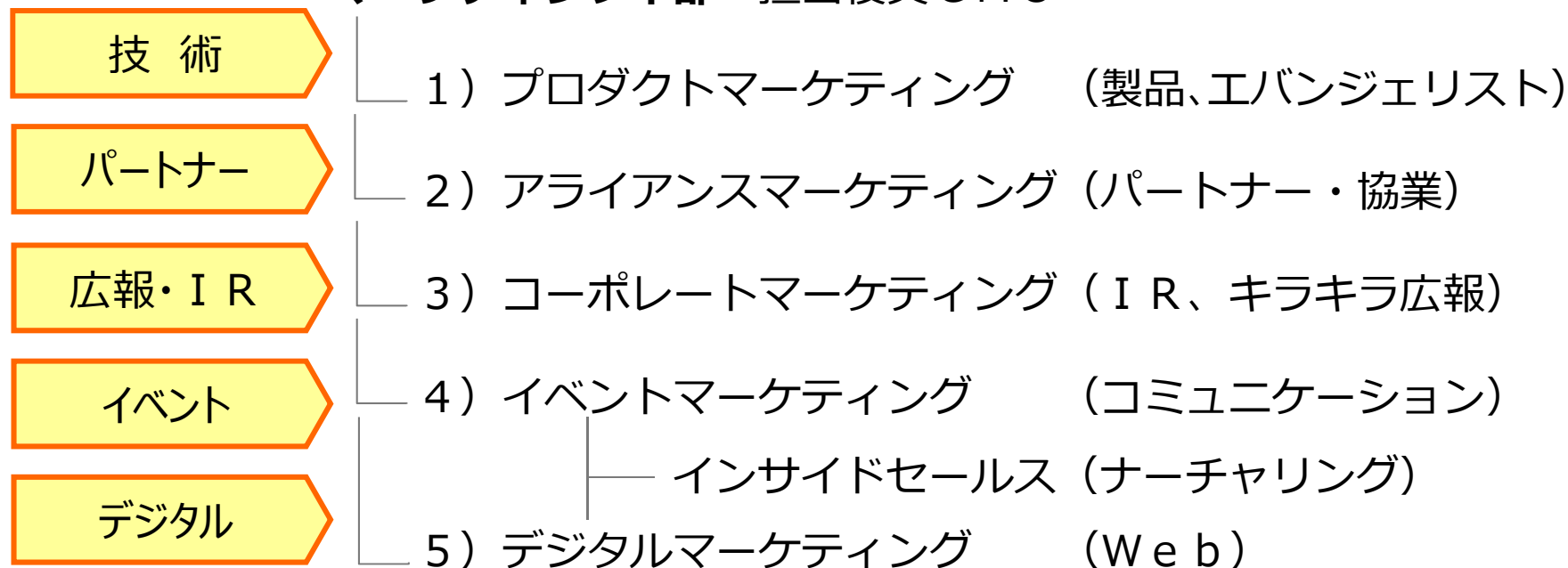
目指すべき最強の「マーケティング組織」



※マーケティングの基本は「案件創出、ブランディング、市場調査」

最強のマーケティング部門 「デマンドセンター」

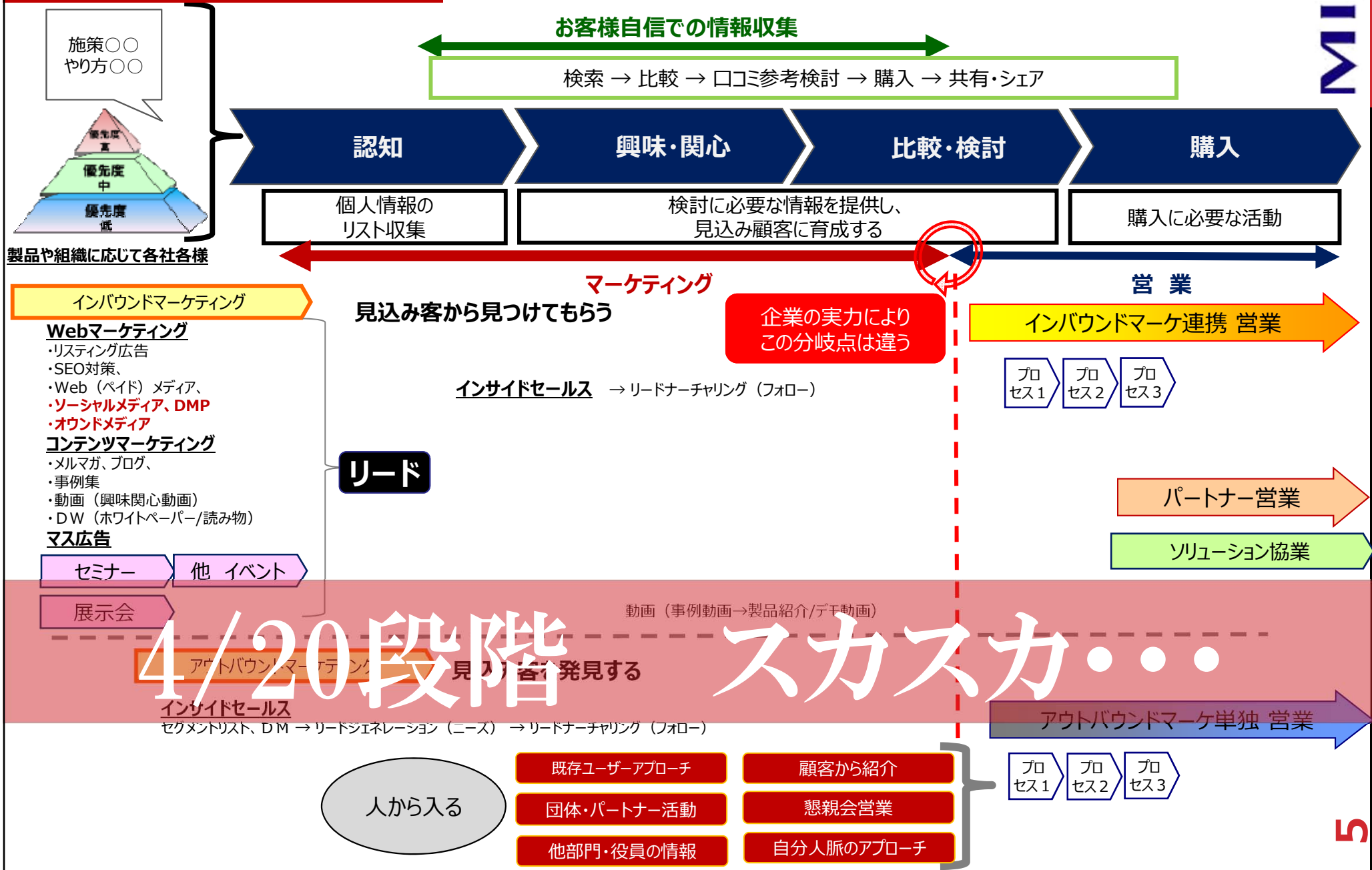
マーケティング本部 担当役員 CMO



営業
と連携

MIJS営業・マーケティングMAP 2016年4月段階

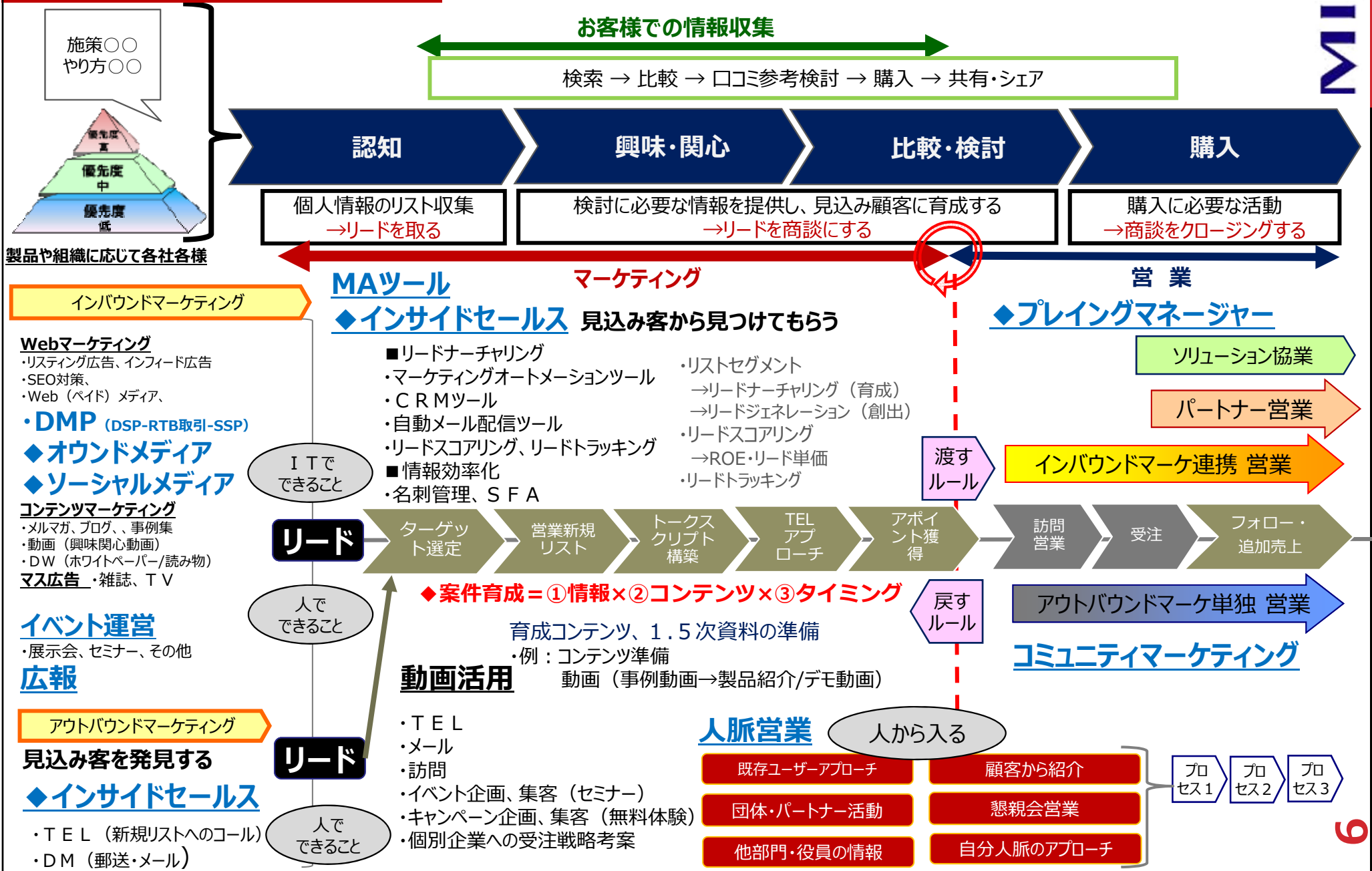
買い方が変わった。だから、
売り方(営業・マーケティング)も変わらなければならない



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。だから、
売り方(営業・マーケティング)も変わらなければならない

MIJS



2016年度

営業・マーケティングを学ぶ&実践

全12回

MIJS

3月 **コミュニティ**マーケティング

元AWS 小島さん

2月 **広報**+マケ連携で
Web問い合わせ倍増!

ビーコミ 加藤さん

4月 これからのIT産業

ITビジネス研究会
田中さん

5月 営業とマーケティング
双方から考える

メンバーでパネルディスカッション

6月
オウンドメディアとは

ガイアックス: 中村さん

7月 **インサイド**
セールスを知る



WEIC: 青木さん

8月 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(といだ)さん

9月 **プレイング**
マネージャー大討論会

WA森脇、AZ齊藤、ドヴァ井口
パネルディスカッション

皆様、ご協力
ありがとうございます。



第2回 1/27
営業合宿
20社39名

1月 2017年の
マーケティング**トレンド**

アドテクノロジーの教科書
マクロミル 広瀬さん

12月 これからの
イベントマーケティング

イベント運営+DMP活用で集客

11月 **人脈営業**・紹介営業
徹底解剖!

アイサイト仙波さん、ネクスウェイ伊藤さん

クラウドEXPO
秋:幕張10月
10社参加

10月 **MAツール**仁義なき戦い! 渋谷編

・イグザクトターゲット/パードット、マルケト、エロクワ

コンペMA 4製品が激突! トークセッション

2016年度の振り返り

【総括】 & アンケート 5 点満点

テーマ	内 容	評価	満点人数
4月	IT産業のこれから	△	7
5月	営業・マナー連携	○	1 1
6月	オウンドメディア	○	1 1
7月	インサイドセールス	○	1 3
8月	ソーシャル	△	5
9月	プレイングM大討論会	○	5
10月	MAツール4強バトル	◎	1 6
11月	紹介・人脈営業	△	7
12月	イベントマナー	△	5
1月	BtoBマーケットトレンド	△	6
2月	広報	○	1 6
3月	コミュニティ	◎	2 1
EXPO	共同出展（10社）	○	*
営業合宿	組織営業、直販営業	○	*

◆ MA4社 仁義なき戦い(プレゼン&トーク)

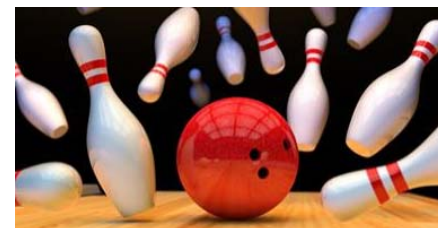
エロクア 工藤さん
 パードット 坂本さん
 イグザクトターゲット 中谷さん
 マルケト 中嶋さん



コミュニティマーケティング by 元AWS小島



◆コミュニティ運営 成功のカギは、
 コアとなるメンバー（リーダーとフォロワー）
 の一番ピンを狙う！
 そして、発信者を増やす！



クラウド E X P O 2 0 1 6 秋 10/26.27.28 (幕張)

M I J S 秋祭り

MIJS



2016年 10社
来場者 40,571名
名刺回収 1,230名
1社あたり @123枚

初日 3 1 2 枚
2日目 4 2 7 枚
3日目 4 9 1 枚
合計 1 2 3 0 枚

第2回 営業合宿 1月27日（金）、28日（土）開催

20社 39名の
参加

直販営業

組織営業

ジャブジャブ
営業Ⅱ

mijs



素晴らしい合宿でした！
みなさん、ご協力
ありがとうございました！



2017年

営業とマーケティングが
より深く連携

4 / 1 2 アジェンダ

「たっぷりABMを学ぼう！」 庭山さん、登場！

～日本企業が抱える課題をふまえ、ターゲット企業を戦略的に攻略して売上を伸ばす手法であるABMの実現と、それに必要なデマンドセンターの構築についてご紹介します～

定義されたターゲットアカウントから最大の売上を上げる手法

- ・営業が「こんなところに行きたい！会いたい！」先を決める
- ・データ統合をして、点から面でグリップし、MQLの質を上げる



【プログラム】

16:00～16:15	2017年度キックオフ！	委員長 鈴木 敏秀
16:15～17:00	「たっぷりABMを学ぼう！」	(株) シンフォニーマーケティング 庭山さん
17:00～17:40	「ABMだけでなく、マーケティングについて庭山さんと語ろう！」 ディスカッション & 会話 長め！ 庭山さん と 参加者全員でセッション、モデレータ SI鈴木	
17:40～17:50	製品紹介 「(株)システムインテグレータ オムニチャネル:SOCS」様	
17:50～18:00	共通連絡・・・ 4/27 MIJS新規会員になろう！ イベント、次回予告のご案内	
18:00～19:15	会場で立食懇親会 (交流しよう！)	

MIJS大阪メンバーがWeb参加！

(4/12 SI大阪支社：淀屋橋)



◆MIJS大阪 地元企業

クエストラ

サイボウズ

ウイングアーク 1st

アプレッソ

システムインテグレータ

JBアドバンスト・テクノロジー

9年連続国内シェアNo. 1

エイネット(株)様のWeb会議
フレッシュボイスで実現！

西畑社長、川崎さん
ご協力ありがとうございます。



5月 コンテンツマーケティング ‘0位’ とは？

Google検索 「コンテンツマーケティング」

広告

コンテンツマーケティング会社 - 株式会社エコンテ - econte.co.jp

Ad www.econte.co.jp/ ▼ 03-5798-7474

コンテンツマーケティングを成功に導く、質の高いコンテンツ企画・制作や情報発信

0位

コンテンツマーケティングとは、読者にとって価値あるコンテンツの制作・発信をとおして見込み顧客のニーズを育成、購買を経て、最終的にはファンとして定着させることをめざす一連のマーケティング手法です。

▶コンテンツマーケティングの考え方(ストーリー)



コンテンツマーケティングとは？潜在顧客に「見つけてもらう」仕組み...

<https://innova-jp.com/content-marketing/>

You visited this page.

About this result • Feedback

1位

コンテンツマーケティングとは何か？ | CONTENT MARKETING LAB ...

contentmarketinglab.jp/content-marketing/what.html ▼ Translate this page

Oct 13, 2016 - コンテンツマーケティングとは、適切で価値あるコンテンツで見込客との出会いのきっかけを作り、段階的に購買に導くための戦略的なマーケティングの考え方である。

2位

コンテンツマーケティングとは？潜在顧客に「見つけてもらう」仕組み...

<https://innova-jp.com/content-marketing/> ▼ Translate this page

コンテンツマーケティングを徹底解説。コンテンツマーケティングが必要とされる背景、そのメリットや、事例、実践方法までをレクチャー。

「いまコンテンツマーケティングに取り組むべき10の理由」

～自然検索で1位を超える‘0位‘になるためのブログ手法とは？～

<講演者>

株式会社イノーバ

代表取締役 宗像 淳

<司会>

・SI 三浦さん、鈴木さん

<講師経歴>

福島県立安積高校、東京大学文学部卒業。ペンシルバニア大学ウォートン校MBA(マーケティング専攻)。
1998年に富士通に入社、北米ビジネスにおけるオペレーション構築や価格戦略、子会社の経営管理等の広汎な業務を経験。
MBA留学後、インターネットビジネスを手がけたいという思いから転職し、楽天で物流事業立ち上げ、ネクスパス(現トーチライト)で、ソーシャルメディアマーケティング立ち上げを担当。ネクスパスでは、事業開発部長として米国のベンチャー企業との提携をまとめた。
2011年6月にコンテンツマーケティング支援の株式会社イノーバを設立、代表取締役に就任。



【プログラム】

16:00～16:15	すぐに役立つ！営業・マーケティング	委員長 鈴木 敏秀
16:15～17:00	「いまコンテンツマーケティングに取り組むべき10の理由」	株式会社イノーバ 代表取締役 宗像 淳 様
17:00～17:40	「コンテンツマーケティングについて、宗像さんと会話しよう！」	パネルディスカッション & 会話しよう！ 宗像さん、エイジア藤田さん、SI鈴木
17:40～17:50	製品紹介 「(株)ユニリタ」様	
17:50～18:00	各取り組みについて報告、次回予告のご案内	
18:00～19:15	会場で立食懇親会（交流しよう！）	

2017年度 営業・マーケティング委員会定例会スケジュール

2017	大阪 接続			大阪 接続			大阪 接続			2018	大阪 接続		
4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3		
4/12	5/16	6/13	7/12	8/9	9/13	10/11	11/15	12/13	1/17	2/13	3/7		
4/27 新会員	ユニリタ様（品川）		NTTデータイントラマート様 （赤坂見附）			システムエグゼ（八重洲）							

4月 A B M

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

営業合宿

6月 サポート支援・活用支援で伸ばす
カスタマーサクセス

実録シリーズ
（半年間密着取材）

※ニューテクノロジー委員会 合同企画 7月 製販一体の理想とは？

～営業の「緊急・無茶ぶり」と、開発の「無理です。できません」を越えよう！～

2017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

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

営業 班

班長：ドヴァ 井口
S I 三浦 1号



侍魂で頑張ります！

すぐに**役立つ**営業・マーケティング 2016

- 4月 キックオフ
- 5月 懇親会営業
- 6月 新 セミナーのやり方
- 7月 アイスブレイク 1・2
- 8月 ビジネスの3つの距離
- 9月 イベントマーケティング
- 10月 MA + CRM最前線
- 11月 気づきの訓練
- 12月 伝わる話し方
- 1月 自社のマーケティングについて本気で考えた
- 2月 聞く研修 をやってみた
- 3月 ユーザー会を発展させたい

今年もやります！

インサイドセールス モニタリング ついに **5/16最終報告** 世界初！ ガチで壮大なる実証実験がここに始まる！

悩める・・・

任せろ！



次月、涙の完結編

 **Human CentriX**

WEIC

背景・狙い リアルなインサイドセールスを、オープンにしてみよう！

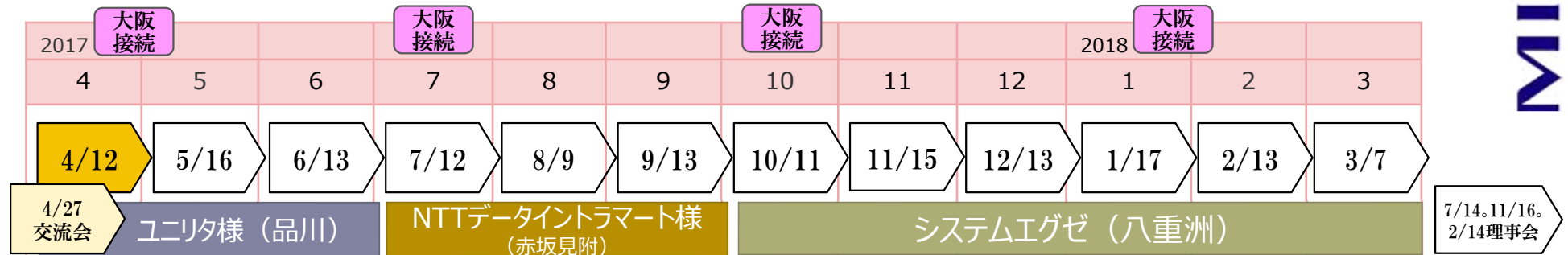
目標・握り 「半年以内に動画を検討しているところ」

商談 8件/月（開始3か月は平均6件）、かけた費用を**ROI 10倍へ**

期間 達成できない場合、即刻解約！（7/19開始 3ヶ月以降）

報告 営業・マーケティング委員会で、毎月報告

2017年度 営業・マーケティング委員会定例会スケジュール



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12日

「たっぷりABMを学ぼう！」
シンフォニーマーケティング 庭山さん
司会：S I 三浦、鈴木

マーケ班

6月13日

サポート・活用支援がビジネスを強くする
司会：A Z 藤田

マーケ班

7月12日

理想の製販一体を目指すために
～営業の「無茶ぶり」と、開発の「無理です。できません」を越えて～
司会：D 井口 ニューテクノロジー委員会共同企画

営業班

4月27日 MIJS新規会員になろう！
新規会員と1社と同伴参加の
ご協力をお願いします。

5月16日

「いまコンテンツマーケティングに
取り組むべき10の理由」
イノーバ 宗像さん
司会：S I 三浦、鈴木

マーケ班

8月9日

失敗事例
司会：S E 熊谷

営業班

9月13日

実録！インバウンドM
司会：S I 三浦

10月11日

実録！プロダクトM
司会：A Z 藤田

7月～9月予定
MIJSセミナー&
展示会 やりたい！

1月 予定1泊
第3回営業合宿
1社3名までOK！

1月～3月
クロスセル・アップセルで新製品を売ろう
ナレッジスイート稲葉さん、S I 鈴木
司会：S I 三浦

「双方向連携で、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！

新規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
よろしくお願いします！

