

リードナーチャリング勉強会 (ver2012 夏) 開催!

～最先端動向に学ぼう!! 外資系ベンダーによる海外マーケティング・オートメーション事例～

平成 24 年 8 月 7 日

株式会社 Nexal

株式会社 Nexal (本社:東京都港区、代表取締役社長:上島千鶴「以下 Nexal」) は、来る 9 月 14 日 (金) に恒例のリードナーチャリング勉強会を開催致します。この勉強会は、「～Web 来訪者を顧客に育てる～リードナーチャリング 出版: 日経 BP コンサル 2009 年 11 月発行」の筆者 Nexal 上島が中心となり、一般企業のマーケティング担当者、販売推進担当者から Web 制作会社、各種ツールや IT ベンダー、サプライヤーまで、売り込み目的ではなくフラットに議論できる交流の場として、非定期で開催しているものです。5 回目となる今回の勉強会では、多方面からゲストをお招きして海外の最新動向や国内の取組についてお話を伺います。お席には限りがありますので、お早めにお申し込み下さい。

■開催要項

- 日時 : **2012 年 9 月 14 日 (金) 13:00~21:00**
※勉強会は 1 部と 2 部の 2 段構成となっております
【1 部: Session】 13:15-17:00 (受付開始 13:00)
【2 部: Reception】 17:20-21:00 (受付開始 17:00)
- 参加料金 : 1 部+2 部: 1 万円/人 (税込)
※2 部のみ: 6 千円/人 (税込)
- 定員 : 1 部 100 名様 (応募者多数の場合抽選となります)
2 部 40 名様 (1 部からの参加者を含む 合計 140 名)
- 会場 : 〒101-0022 東京都千代田区神田練堀町 3 富士ソフト秋葉原ビル
1 部 6F セミナールーム 1
2 部 5F レセプション会場
- 主催 : 株式会社 Nexal
後援 : 株式会社日経 BP コンサルティング
メディア協力: ITmedia マーケティング <http://marketing.itmedia.co.jp/>
Web 担当者 Forum <http://web-tan.forum.impressrd.jp/>



■セッション

- 1 部 : ナーチャリングやキャンペーンを実行する上で、マーケティングオートメーション機能を搭載/提供可能な外資系ソリューションベンダー様にお集まり頂き、海外の最先端事例や今後の国内展開についてお話を伺います。
- 2 部 : 国内企業におけるリード・マネジメントやナーチャリングの社内取組み事例を共有して頂き、全員で様々な課題に関する討論を行います。(ドリンク/軽食をつまみながらのオフ会スタイルとなります)

■対象者

- ①エンタープライズ・大企業の事業戦略部、マーケティング部門、営業企画・販売推進部門、情報企画部門など
- ②大手 Web 制作会社、広告代理店、SIPS 系企業など

※個人参加不可。申込み企業多数の場合は①のお客様を優先させていただきます。

■1部：Session 外資系ソリューションベンダー様による海外マーケティング動向

13:00	受付開始
13:15-13:30	■ご挨拶 株式会社 Nexal 上島 千鶴 「開催趣旨と国内取組動向」
13:30-14:10	■Session1 日本オラクル株式会社 アプリケーション事業統括本部 CRM/HCM 事業本部 CRM 営業部長 小島 崇嗣 氏 「Oracle の考える統合マーケティングと最新事例（仮）」
14:10-14:50	■Session2 ピツニーボウズ・ソフトウェア株式会社 コンサルタント 吉永 敏子 氏 「顧客中心主義マーケティングの実践を実現する Portrait」
~休憩~	
15:00-15:40	■Session3 サイトコア株式会社 取締役副社長 高沢 冬樹 氏 「Customer Engagement Platform のコンセプトと海外事例（仮）」
15:40-16:20	■Session4 レスポンス 日本地区セールスマネージャー 鈴木 望 氏 「Responsys Interact Suite の海外事例と組み合わせ方」
16:20-17:00	■Session5 株式会社ブレインパッド 取締役 安田 誠 氏 「Campaign Commander を使った今後のマーケティング・オートメーションとは（仮）」

※セッションタイトルは変更になる可能性がございますので、ご了承ください。

ー1部終了後、2部の会場へ移動となりますー

■2部：Reception（通常オフ会） 国内企業の取り組み情報交換会

17:00	受付開始
17:20-17:30	■はじめのご挨拶
17:30-18:00	■シナリオ・コンテンツ作成の勘所 株式会社日経 BP コンサルティング Web コンサルティング部 部長 古賀 雅隆 氏
18:00-18:30	■国内企業のお客様取組実態 株式会社シャノン マーケティングスペシャリスト 嶋田 賢策 氏
18:30-19:00	■社内リード・マネジメントの仕組みと取組効果（仮） 株式会社ジゾン マーケティング部 池上 正夫 氏
19:00-19:30	■SFDC が実践しているリードナーチャリング ～インサイドセールスの電話とメールの手法～ 株式会社セールスフォース・ドットコム シニアマネジャー 伊藤 靖 氏
19:30-20:30	■全員参加型：ディスカッション大会 ～社内リード・マネジメント&ナーチャリング&クオリフィケーションへの取り組み課題～ ※ゲスト回答者：シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役 庭山 一郎 氏
20:30-21:00	■特別紹介（米 Hubspot 社の国内初代理店） コムニコ/スケダチ インバウンドマーケティングビジネス準備室 尾花 淳 氏 ~自由歓談~
21:00	■終わりのご挨拶

※内容は変更になる可能性がございますので、ご了承ください。

■申込み方法など-----

※開催概要の詳細ページ：<http://nexal.jp/blogs/2340.html>

【1部+2部 参加のお客様】

お申込みから勉強会参加までは、下記のステップとなります。

STEP01 Nexal の Web フォーム (<https://ssl.nexal.jp/form.php>) から、勉強会参加の旨、ご連絡下さい。

⇒タイトル：勉強会参加 本文：お名前、人数 を記入の上、フォームよりご連絡下さい。

STEP02 メール受領後、お申込み人数等の確認をしたうえで、事務局から受講票（メール）をお送りいたします。

⇒受講票とともに、ご請求書を PDF 形式でメールに添付してお送りいたします。

⇒勉強会当日は、当該受講票とお名刺をご持参下さい。

STEP03 受講票に記載の銀行口座へ、ご請求金額をお支払い下さい。

⇒入金を確認した後、後日領収書を PDF 形式でメールに添付してお送りいたします。

【2部のみ 参加のお客様】

お申込みから勉強会参加までは、下記のステップとなります。

STEP01 2部専用申込みページ (<http://ptix.co/TbWFcI>) から、参加手続きを行ってください。

STEP02 料金は事前入金制となるため、期限までに参加費のお支払をお済ませ下さい。

⇒2部のみ参加のお客様に限り、事前入金となります。

STEP03 チケット購入後、ご指定のメールアドレスに受講票（QR コード）が送信されます。

⇒勉強会当日は、QR コードとお名刺をご持参下さい。

⇒領収書は、勉強会当日のチェックイン時にお渡し致します。

※1部のみ参加費は設定しておりません。

※1部/2部での参加者の入れ替えは問題ございません。受付でお配りするストラップにて2部の入室が可能です。

※お申込みが殺到した場合、受講票の発行までにお時間を要する場合がございます。何卒、ご了承下さい。

■キャンセルポリシー-----

お申込み後、勉強会に参加できなくなった場合は、事務局までご一報頂けますようお願い申し上げます。

尚、大変恐縮ではございますが、勉強会当日のキャンセル連絡につきましては、参加費の100%をキャンセル料として頂戴致します。参加費の返金は応じかねますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。また、キャンセルのお申し出日時に関わらず、すでに入金が完了している参加費についても返金対応は致しかねますので、お申込みにあたってはご注意くださいませ。

■その他注意事項-----

※1部2部とも、受付にてお名刺を1枚ご用意ください。

※USTREAM での中継や配信は行いませんが、実況ツイートは行う予定です。

※登壇者の許可がある場合を除き、録音や撮影はご遠慮下さい。

※2部は飲食（フリードリンク/軽食）しながらの参加型になります。椅子のご用意もありますが、一部立食となりますことをご了承下さい。

※1部においては、セッションにて講演される企業の競合となるお客様のお申込みは、お断りする場合がございます。

■勉強会について-----

この勉強会は、株式会社 Nexal 代表の上島千鶴が主催する草の根的な勉強会です。一般企業のマーケティング担当者、販売推進担当者から Web 制作会社、各種ツールや IT ベンダー、サプライヤーまで、

- ・リードナーチャリング関連について勉強できる場

- （リードマネジメント、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、キャンペーンマネジメントなど）

- ・肩肘張らずに聞きたいことを聴ける場

・売り込み目的ではなく、議論できる交流の場
として非定期に開催しています。(頻度：年2回程度)

勉強会 Facebook アカウント：[LeadNurturingStudy](https://www.facebook.com/LeadNurturingStudy)

<https://www.facebook.com/LeadNurturingStudy>

勉強会 twitter アカウント：[@lead_nurturing](https://twitter.com/lead_nurturing)

https://twitter.com/#!/search/%40lead_nurturing

☐過去の実績

【ver2012 新年】：2012 年 1 月 参加者 54 社 74 名 ※業界動向と今後の予測

【ver2011 春】：2011 年 5 月 参加者 69 社 89 名 ※スコアリングとコンテキストについて

【ver2010 秋】：2010 年 11 月 参加者 36 社 60 名 ※各社失敗談持ち寄り

【ver2010 夏】：2010 年 7 月 参加者 35 社 50 名 ※リードの定義や参加者意識

■Nexal について (<http://www.nexal.jp>) -----

Nexal は、お客様のビジネスプロセスやコンタクトポイント最適化の視点から、ネット×リアルなビジネスモデル効果を最大限発揮するための、事業戦略・Web 戦略策定、カスタマ・エクスペリエンス設計（コミュニケーション・シナリオ設計）、評価指標（KPI）設計、効果検証や行動解析からの改善策・解決策を提供する専門コンサルティング会社です。

■お問い合わせ先-----

株式会社 Nexal 勉強会事務局 佐藤、砂川 宛て

mail：lead-n@nexal.jp tel：03-6914-1425

以上