

【3/24（水）共催ウェビナー】 応答率の低さに打ち勝つ、 支援会社と一緒にインサイドセールスチームを構築する秘訣とは

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎）は、3月24日（水）に「支援会社とはじめるインサイドセールス」をテーマにしたウェビナーを、SCSKサービスウェア株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：清水 康司）と共同で開催いたします。

■詳細・お申込みはこちら

<https://smp.shanon.co.jp/public/seminar/view/13579>



共催ウェビナー

SCSK SCSKサービスウェア株式会社 × SHANON Marketing is Science

応答率の低さに打ち勝つ、
支援会社と一緒に
インサイドセールスチーム
を構築する秘訣とは

3月24日（水）15:00

■ウェビナー内容

現在、非対面で顧客をフォローできるインサイドセールスの需要が高まっています。しかし、自社で取り組むとなるとお悩みや課題を持たれているかたも多いのではないのでしょうか。

- ・インサイドセールスチームの立ち上げが難しい方
- ・少人数ではじめてみたものの、リソースの都合上フォローが追いつかない方
- ・リモートワークで電話がなかなかつながらないので、全件フォローはつらい方

このような場合、支援会社と一緒にチームとして取り組む方法がおすすめです。

このウェビナーでは、インサイドセールスのプロである **SCSK** サービスウェア様とシャノンが支援会社と一緒に始めるインサイドセールスの構築方法や、実際に取り組んだ結果についてご紹介いたします。

ウェビナー後半の対談では、当日みなさまからいただいたご質問にもお答えします。ぜひご参加ください。

■開催概要

タイトル	応答率の低さに打ち勝つ、 支援会社と一緒にインサイドセールsteamを構築する秘訣とは
日時	3月24日（水）15:00～16:30（90分）
参加方法	当日に視聴 URL をお送りいたします。
参加費	無料
対象	企業のマーケティング部門、経営企画部門
お申し込み URL	https://smp.shanon.co.jp/public/seminar/view/13579

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現するシャノンのマーケティング支援システムは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証マザーズ）
設立	2000年8月
資本金	4億4784万円（2020年10月末現在）
代表者	代表取締役社長 中村 健一郎（なかむら けんいちろう）
所在地	東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4階
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部

TEL : 03-6743-1565

E-mail : marketing@shanon.co.jp