

【8月22日(月)ウェビナー】

これからはじめる「BtoB マーケの購買フェーズ管理」

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、リードの行動履歴をつかった購買フェーズ管理の方法から、弱点フェーズの改善施策の具体例までをご紹介しますウェビナーを8月22日(月)に開催します。

■詳細・お申込みはこちら

<https://smp.shanon.co.jp/public/seminar/view/28891>



これからはじめる
BtoBマーケの購買フェーズ管理

商談
比較・検討
関心
興味
認知

2022年8月22日(月)
15:00 - 15:40 (40分)

SHANON
Marketing is Science

The diagram illustrates a five-stage B2B marketing funnel. From bottom to top, the stages are: 認知 (Awareness), 興味 (Interest), 関心 (Consideration), 比較・検討 (Evaluation), and 商談 (Negotiation). The funnel is depicted as a pyramid with two stylized human figures at the base, one on the left and one on the right, looking towards the center. The entire graphic is set against a light blue background with decorative starburst and line elements.

■ウェビナー内容

いまの施策情報を使って購買フェーズの全体像が見える化しませんか？

自社のマーケティング状況を見える化して弱点を改善していくためには、購買フェーズの管理が欠かせません。

このウェビナーでは、リードの行動履歴をつかった購買フェーズ管理の方法から、弱点フェーズの改善施策の具体例までをご紹介します。

【ご紹介内容（予定）】

- リードの行動履歴を使った購買フェーズ管理方法
- 各フェーズの獲得・引き上げ状況を使った弱点フェーズの見える化
- フェーズ管理とスコアリングの共存方法
- 検討フェーズに問題があった場合の解決方法

施策個別の最適化に加えてこれから購買フェーズの管理に取り組むみなさまは、ぜひともご参加ください。

■開催概要

タイトル	これからはじめる「BtoB マーケの購買フェーズ管理」
日時	8月22日(月) 15:00~15:40 (40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/28891

■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。

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し、イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、CMS、アドテクノロジー、メタバースまで提供するシャノンのマーケティングクラウドは、金融、IT・通信、製造業から公共機関まで業種を問わず、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（東証グロース）
設立 2000年8月
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