

2017年3月7日

シンフォニーマーケティング株式会社

シンフォニーマーケティング、大手 BtoB 企業のマーケティング社内勉強会で登壇
～1月に NEC 本社で開催、400名以上の社員が参加～

BtoB 企業向けにマーケティング活動を支援するシンフォニーマーケティング株式会社（東京都中央区、代表取締役 庭山一郎、以下シンフォニーマーケティング）は、マーケティング活動を経営戦略の一つに掲げる大手 BtoB 企業が企画する“マーケティング社内勉強会”にて講演を行っています。2016 年は、代表の庭山が登壇した約 250 回に及ぶ講演活動の内、100 回を占めるのが BtoB 企業内の社内勉強会でした。

1月24日には、BtoB 企業の中でも最大規模の会員を保有するビジネス情報サイト“WISDOM”（<https://wisdom.nec.com/ja/>）の運営をはじめ、売上に貢献するデジタルマーケティングを実施されている NEC 様本社にて、アカウントベースドマーケティング（ABM）の社内勉強会が開催され、当社代表庭山が講師として登壇しました。

NEC 参加者様のコメントは以下の通りです。

-
- ・非常に腹落ちする内容で、部門として今後どのような対応をすべきかの一助となりました。
 - ・今日のセミナーは、最前線の営業にこそ受講して欲しい内容だった。「マーケティングが嫌い、信用ならない」という人の意識が少しでも変わること、ABM の実践やリードの受け渡しがスムーズになると思う。
 - ・講師の方の説明は非常にわかりやすく、ロジカルでしたので、よく理解できました。
-



マーケティング社内勉強会
2017年1月24日
場所：NEC 本社 ホール

BtoB 企業が熾烈なグローバル競争に勝ち残り成長を続けていくためには、これまでの引き合い依存体質を脱却し、今では世界標準となっているマーケティング活動を実施できる組織や体制を整えるこ

とが必要です。一方、企業がマーケティングを導入する際、マーケティング活動に対する社内の理解が得られないことが、活動推進の大きな壁になることが多いのが実情です。

シンフォニーマーケティングでは、27年に及ぶBtoBマーケティングサービスの提供実績とノウハウをもとに、お客様企業の課題に即したマーケティング活動とその必要性について解説する社内勉強会を開催することにより、お客様がスムーズなマーケティング活動を始めるお手伝いをしています。

【シンフォニーマーケティング 大手BtoB企業向けマーケティング社内勉強会】

1,000,000円～ / 当社代表 庭山による60分セッション

※開催条件により金額は異なります。詳細は、sales@symphony-marketing.co.jp までお問い合わせください。

<シンフォニーマーケティング株式会社について>

代表者：代表取締役 庭山 一郎

本社：〒103-0023 東京都中央区日本橋本町3-4-7 新日本橋ビル3F

URL：<http://www.symphony-marketing.co.jp>

設立：1990年9月 資本金：120,000千円

事業概要：日本のBtoB企業のためだけに開発した独自のマーケティングツールと、設立以来25年に亘り蓄積したノウハウで、コンサルティングから顧客データの管理、さらには営業案件の創出までをワンストップで行い、企業の営業機会創出のためのデマンドセンターの構築を支援する。また、マーケティングオートメーションツールのマルチベンダーとして、各種マーケティングオートメーションの導入から運用までを手掛ける。従業員50名。

主要顧客：オリンパス株式会社、山洋電気株式会社、セメダイン株式会社、大成建設株式会社、ルネサス エレクトロニクス株式会社 ほか ※敬称略

【プレスリリース原文】※PDF原稿もこちらです

<http://www.symphony-marketing.co.jp/company/news/press/2017/170307.html>

【本リリースに関するお問い合わせ先】

シンフォニーマーケティング株式会社 担当：中西 真弓

TEL：03-3243-1051

E-mail：pr@symphony-marketing.co.jp