

ITツールを活用してお客様と出会うまでの設計図を作りましょう /

# デジタル・ITツールで顧客を育む! リードナーチャリング戦略で 販路拡大・売上アップ

参加費  
無料

[定員] 30名  
(先着順)

近年、テクノロジーの急速な進化と市場構造の変革により、企業を取り巻く事業環境は大きく変化しており、デジタル化への対応は中小・小規模事業者様の経営力強化に不可欠な課題となっています。

多くの企業様が「販路拡大や売上アップのためにDX推進に関心はあるものの、具体的に何から着手すべきか」とお悩みも多く聞かれます。

本セミナーでは、貴社が保有する顧客接点、特に名刺情報をデジタル時代に合わせた戦略的なマーケティング活動へと進化させる「リードナーチャリング」に焦点を当てます。

名刺は単なる連絡先ではなく、未来の顧客との重要な関係構築の出発点です。

ITツールを活用しその接点を活かし、継続的に顧客との関係性を育むことで、営業活動の効率化、新たな販路の開拓、そして持続的な売上アップに繋がる可能性を探ります。

事業環境の変化に対応し、デジタルを活用した競争力強化の第一歩として、その概念と戦略的アプローチをご紹介します。

日時 令和7年 11月25日(火) 14:00~16:00

会場 一宮商工会議所 3階大ホール 〒491-0858 愛知県一宮市栄四丁目6-8

※駐車場の台数には限りがございます。公共交通機関もしくは近隣の有料駐車場をご利用ください。

対象者 中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)  
※こんな方にオススメ(役員、営業・販売・マーケティング担当者など)

講師 糸川中小企業診断士事務所 代表(中小企業診断士) 糸川 純平氏



## このセミナーで 解決できること

- 1 見込み客への最適なアプローチ**  
顧客の関心度に応じたアプローチの考え方を学びます。
- 2 継続的な関係構築の仕組み**  
ITツールを活用した関係維持の基本を理解します。
- 3 信頼を築く営業戦略**  
売り込まずに選ばれるための営業戦略に関する知識を学びます。

問い合わせはあるのに  
成約率が低い....

一度接触した顧客が  
音信不通になる。

こんな悩みありませんか?

営業が個人頼みで  
組織化  
できていない。

デジタル時代の  
営業手法が  
わからない



## 講師紹介

### 糸川中小企業診断士事務所 代表(中小企業診断士) 糸川 純平 氏

23歳で中小企業診断士試験に合格し、28歳の時に個人事務所を設立し独立。創業、新規事業開発、経営改善業務等を得意とし、確かな計数管理能力を基にした支援と若年世代ならではの長期ビジョンを描く支援を行っている。

## プログラム内容

### ①リードナーチャリングの基本概念と重要性

- 顧客との関係構築における戦略的思考 ●現代の顧客行動と購買プロセスの変化

### ②デジタル時代におけるリードナーチャリングの戦略的アプローチ

- 顧客データの効果的な分類と活用の考え方 ●メールやSNS等を活用した情報提供の戦略
- CRMツールやマーケティングオートメーション導入の意義と可能性

### ③販路拡大と売上アップに繋がるナーチャリング施策の検討

- 業種別成功事例から学ぶヒント
- 中小・小規模事業者様でも着手可能な施策の考え方

### ④質疑応答

## 参加することで得られる効果

- 自社の商品・サービスに関心を持つ「見込み顧客」との関係を深めるための戦略的視点が得られます。
- 営業活動の効率化や、顧客との信頼関係強化に繋がるヒントを得られます。
- DX・ITツール導入のきっかけとなります。
- セールス活動の属人化を防ぎ、組織的な営業体制を構築するための考え方を学べます。

令和時代の営業革命が、  
ここから始まります!

今すぐ  
お申し込みを!

自社の課題解決に向けた  
ヒントをお持ち帰りください。

## 申込方法

WEBフォーム または FAX にてお申し込みください。【申込締切日】令和7年11月18日(火)

①WEBフォームはこちらから【URL】<https://form.os7.biz/f/3f3008bf/>

②FAXにて申し込みは、下の「参加申込書」に記入の上【FAX】0586-72-4411までお送りください。



申込フォーム

【参加申込書】 ※定員になり次第、締切とさせていただきます。【申込日】 令和7年 月 日

事業所名			
住所	〒 -		
業種		従業員数	
電話番号		E-mail(任意)	
受講者指名*	①	②	

ご登録いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供や参加者名簿に使用します。定員となり、申し込みをお断りする場合は担当から電話連絡をさせていただきます。受講票は発行いたしません。当日の受付は3階です。定刻までに直接、会場へお越しください。

お問い合わせ

一宮商工会議所(中小企業相談所)

〒491-0858 愛知県一宮市栄四丁目6番8号 [TEL]0586-72-4611 [FAX]0586-72-4411  
[E-mail]soudan@ichinomiya-cci.or.jp [HP]<https://www.ichinomiya-cci.or.jp>