

MAとオンラインセミナーで商談を生み出す方法

～商談を作り出す4つのオンラインセミナーとその成功事例～

この資料は、マーケティングオートメーション（MA）を活用し、オンラインセミナーで商談をどのように作っていくか？の方法をまとめた資料です。

- ・そもそもどんなセミナーを企画すればいいのか？
- ・セミナーから商談につなげるにはどうすればいいのか？

などの悩みのヒントが得られます。ぜひご覧いただき、ヒントを得ていただければと思います。

主な目次・内容

1. リードに刺さるオンラインセミナーの企画の仕方
 1. サジェスト分析から設計する方法
2. 4つのオンラインセミナーで商談を作る
 1. 4つのオンラインセミナーとは？それぞれの特徴やメリット・デメリット
 2. 商談を作り出すためのセミナー実施方法
3. 製造業A社の事例
 1. 1600名に対してオンラインセミナーを実施した事例
 2. A社様の成果と担当者K氏のコメント

[申し込みする](#)