

# 【BtoB企業向け】 営業DX・マーケティングDXの メリットと他社の11の取組事例

## ～何からやるのかのヒントを得る資料～

この資料では、BtoB企業の営業・マーケティングのDX（デジタル化・デジタルマーケティング活用）の取組事例をまとめています。BtoBの製造業やIT企業などでは、DX化を推進するため、なにから取組んでいるのか？、そしてどんな成果が出ているのか？の概要をまとめています。何から始めていいかわからない場合のヒントになると思います。

### 主な目次・内容

1. 営業DXとは？マーケティングDXとは？
2. デジタルマーケティングとは？
3. 今までの営業手法との違い
4. 5つの重要性・メリット
5. BtoB企業ではどのようにDXに取り組んでいるか？11の取組事例
  1. 取組例1：資料請求による新規リード獲得
  2. 取組例2：サンプル品提供による質の高い新規リード獲得
  3. 取組例3：活用アイディアメルマガによるリード育成
  4. 取組例4：課題解決事例メルマガによるリード育成
  5. 取組例5：ニーズ調査からのソリューション提案による案件創出
  6. 取組例6：カタログラインナップ増加によるリード育成
  7. 取組例7：オンラインセミナーによる商談化
  8. 取組例8：ステップメールでオンラインショップ誘導し受注
  9. 取組例9：既存顧客に対する新規オプション提案によるLTV増加
  10. 取組例10：LTVの低い顧客への顧客満足度アンケート調査
  11. 取組例11：顧客ニーズの一元管理

[申し込みする](#)