

ヤマトフィナンシャル × Bカート × 電通西日本共催

C向けネット通販の次に、次世代型のBtoB営業とは？
～BtoBでもwebで売る、方法・コツ・組織の作り方・事例を教えます～

2018/10/23 (火) 13:30～

無料

@岡山 コンベックス岡山

◆ご挨拶 13:30 - 13:35

ヤマトフィナンシャル株式会社 近藤 敬佑

 ヤマトフィナンシャル株式会社

◆第1部 13:35 - 14:35 (60分)

株式会社Dai 鶴飼 智史



BtoBの受発注をEC化しませんか？
ECを活用したこれからの経営戦略

◆第2部 14:45 - 15:25 (40分)

株式会社電通西日本 秋山 亮

dentsu

DENTSU WEST JAPAN INC.

BtoBにおいてデジタルを活用した
お客様を呼び込む『受け身』営業とは？

◆第3部 15:30 - 16:30

個別相談会

◆セミナー概要

BtoBにおける通販の参入 & 攻め方、
集客、システム、決済、組織の作り方など
事業拡大に必要なポイント & 最新事例を
3社からお伝えします。

◆詳細

日時：10/23 (火) 13:30～16:30
(受付：13:00～)

場所：コンベックス岡山

【アクセス】

- 岡山県岡山市北区大内田675
- JR山陽本線 中庄駅から車で10分
- 瀬戸中央自動車道 早島ICより車で5分



◆こんな事業者様におススメ

- ・売上を上げたい、営業の効率を上げたい、営業をもっと楽にやりたい
- ・新規の取引先を開拓したいが、どうやっていいかわからない
- ・B向けの営業手法がアナログ（対面や電話・FAX）、紙だらけ、営業効率が悪いと感じている
- ・C向け（一般消費者向け）ではネットショップ（EC）をやっているが、次にB向けでもやりたい
- ・B向けでもネットショップをやってみたいが、やり方・進め方がわからない

◆講師紹介

第1部

13:35
- 14:35 (60分)

 bcart



株式会社Dai BカートASP
執行役員 営業統括マネージャー
鷲飼 智史 (うかい さとし)

国内最大級の広告媒体を企画・運営を担当していたことから、飲食・サービス・教育・介護など幅広い知識と経験を持つ。BtoBに特化したサービスを提供していることから法人営業には定評があり、業務改善や業績アップのお手伝いをしている。現在は全国規模でのセミナー活動や社外勉強会を精力的にこなし、BtoBのオンライン化を促進している。

第2部

14:45
- 15:25 (40分)

 dentsu
DENTSU WEST JAPAN INC.



株式会社電通西日本
コミュニケーションプランニングセンター
デジタルマーケティングプランナー
上級WEB解析士
秋山 亮 (あきやま りょう)

BtoC・BtoBを問わず、
コミュニケーション戦略立案・分析業務を担当。
現在は、デジタル領域を起点とした業務を推進。

◆お申し込み方法 ◆ 以下URLからお申込みください。

【お申込みページURL】

<https://hubs.ly/H0dXsK40>

【営業担当連絡先】

ヤマトフィナンシャル 岡山支店 近藤
070-3864-7545
926725@kuronekoyamato.co.jp

2次元バーコードはこちら



ヤマトクレジットファイナンス 広島支店 田中
080-6561-3787
so.tanaka@kuronekoyamato.co.jp