

報道関係者各位
プレスリリース

2022年6月9日
株式会社 Innovation & Co.

**イノベーション、セブリンクス社、クリエイティブサーベイ社と
『新規顧客獲得のための「事前準備」のすべて』をテーマとした共催セミナーを開催！**
商談化率、案件化率を高める正しい事前準備の方法とは

株式会社イノベーション（グロース 証券コード 3970）のグループ会社である、株式会社 Innovation & Co.（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：遠藤俊一、以下「Innovation & Co.」）は、企業の営業代行・営業コンサルティングサービスを提供する株式会社セブリンクス（本社：東京都江東区／代表取締役社長：北川和毅、以下「セブリンクス」）、クリエイティブサーベイ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：田口 亮、以下、「クリエイティブサーベイ」）と『新規顧客獲得のための「事前準備」のすべて』をテーマとしたセミナーを2022年6月16日（木）に開催します。

BtoB SALES

6.16
THU 11:00
ONLINE

**新規顧客獲得のための
事前準備の全て**

大矢 貴広
株式会社セブリンクス
セールスマネジメント部長

木村 紫穂
株式会社 Innovation & Co.
セールスマネジメント
Sales Doc 代表取締役

菊地 孝行
クリエイティブサーベイ株式会社
取締役

CEREBRIX × CREATIVE SURVEY × Sales Doc.

新規商談獲得、受注確度向上のためには顧客の本音を理解し「顧客の解像度」を高めることが重要です。そのためには情報を集め、整理し、適切なタイミングでアプローチできるように「事前準備」が欠かせません。一方で、「事前準備」は属人性が高く、人によって差が付きやすいのが実情です。

今回は、顧客解像度を高め、商談化率、案件化率を向上させるための事前準備について、BtoB セールス・マーケティング領域でさまざまな企業を支援する株式会社セブリンクス様、クリエイティブサーベイ株式会社様とともにトークセッション形式でお伝えします。

基本的な考え方から、すぐに実践できる具体的な方法、組織として同じ水準で取り組むための仕組化まで網羅的にお話ししますので、是非ご覧ください。

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当: 山宮 大澤
TEL: 03-5766-3800 FAX: 03-5766-3835 Mail: pr@innovation.co.jp

▼セミナーの詳細をみる・申し込む

https://www.eigyoh.com/seminar/220616?utm_campaign=220616innovation

■このような方におすすめ

- ・商談化率、案件化率を高めたい
- ・属人的な営業活動から脱却して「売れる組織」にしたい
- ・仕組化で営業活動の効率を高めたい

■概要

日時：2022年6月16日(木) 11:00～12:00

対象：営業に携わる方

会場：オンラインでのセミナーとなります

お手元にPCのある環境であればどこでも可能です。

参加費：無料

■登壇者

株式会社 Innovation & Co.

セールステックユニット Sales Doc プロダクトオーナー

木村 紫穂



2019年 株式会社イノベーション入社。

前職ではBtoB中心に既存・新規営業に従事し、入社2年目で最高評価を獲得。

現在は、Sales Doc 事業においてセールスマネジメント、

施策立案～プロダクト開発まで、幅広く従事。

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当：山宮 大澤
TEL:03-5766-3800 FAX:03-5766-3835 Mail:pr@innovation.co.jp

クリエイティブサーベイ株式会社

取締役

菊池 孝之 氏



人材サービス会社で職業紹介部門の立ち上げに参加。2005年株式会社ワークスアプリケーションズ入社し、2012年より営業部門 VicePresident としてマネジメントに従事。2019年に CREATIVE SURVEY に参画。

株式会社セレブリックス

セールスカンパニー B2B マーケティング支援事業部 部長

大矢 貴広 氏



2013年に営業未経験で入社後、人材管理システムやアドネットワーク広告等の営業及びマネジメントに従事。傍らでセレブリックスのアカウントセールスを経験した後、プロジェクトリーダーに昇格。のべ100を超えるサービスの営業支援に携わる。

現在は B2B マーケティング支援事業部の部長として、200名規模の組織を統括している。

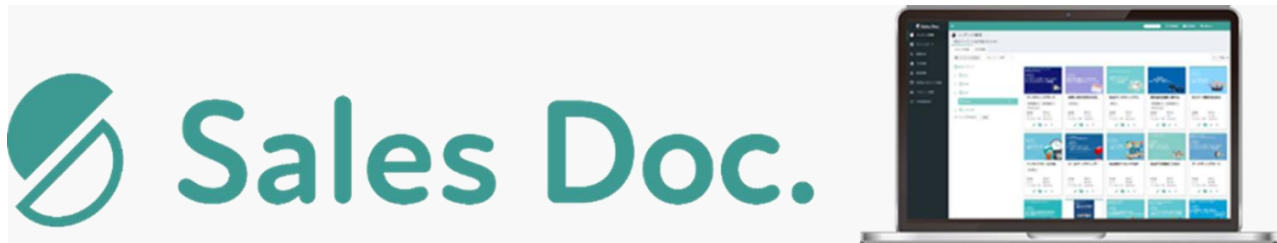
▼セミナーの詳細をみる・申し込む

https://www.eigyoh.com/seminar/220616?utm_campaign=220616innovation

皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当: 山宮 大澤
TEL: 03-5766-3800 FAX: 03-5766-3835 Mail: pr@innovation.co.jp

■Sales Doc とは (<https://promote.sales-doc.com/>)



『Sales Doc』は、営業資料をクラウド上で管理し、閲覧状況を可視化することで、見込み顧客への効率的なアプローチを実現する国産の営業向け資料トラッキングツールです。工数の削減や最適なタイミングでの営業アプローチなどを可能にすることで、営業リソースを最大限に活用した「みんなが売れる営業に」という想いの実現を目指してまいります。

Sales Doc の特長

- 1：営業資料をクラウド上で一元管理
- 2：送付資料の閲覧解析
- 3：提案資料まとめサイトの作成

Sales Doc の主な機能

- ・資料閲覧者トラッキング機能
- ・担当者への閲覧アラート通知機能
- ・自動アポイント打診ポップアップ機能
- ・ダッシュボード機能（メンバーの成果分析）
- ・資料のバージョン管理機能
- ・オンボーディング動画機能
- ・Salesforce 連携機能
- ・自社サイト自動連携機能
- ・動画視聴トラッキング機能

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当：山宮 大澤
TEL：03-5766-3800 FAX：03-5766-3835 Mail：pr@innovation.co.jp

■株式会社 Innovation & Co.について

株式会社 Innovation & Co.は、"「働く」を変え、組織や個人が成長できる社会へ"をミッションとして掲げ、法人営業・マーケティング分野に特化してサービス提供をおこなってきました。親会社である株式会社イノベーション創業時より培ってきた「営業」、「マーケティング」の強みと「テクノロジー」を活用して、日本の「働く」にイノベーションを起こします。

所在地 : 東京都渋谷区渋谷 3-10-13 TOKYU REIT 渋谷 R ビル 3F
設立 : 2019年9月2日
代表取締役社長 : 遠藤俊一
URL : <https://www.innovation.co.jp/>
事業内容 : BtoB に特化した営業・マーケティング支援事業
1. オンラインメディア事業
2. IT ソリューション事業

■株式会社イノベーションについて

所在地 : 東京都渋谷区渋谷 3-10-13 TOKYU REIT 渋谷 R ビル 3F
設立 : 2000年12月14日
代表取締役社長 : 富田直人
URL : <https://www.innovation.co.jp/>