

【11/17 無料セミナー】

「顧客起点のマーケ・営業・カスタマーサクセス変革～組織の連携進化 3STEP～」

～博報堂×セレブリックス×バーチャレクス～

バーチャレクス・グループのバーチャレクス・コンサルティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：丸山勇人、以下、バーチャレクス）は、株式会社博報堂が運営する BIZ GARAGE 主催で 11 月 17 日に行われるセミナー「顧客起点のマーケ・営業・カスタマーサクセス変革～組織の連携進化 3STEP～」に登壇いたします。

博報堂×セレブリックス×バーチャレクス

顧客起点のマーケ・営業・ カスタマーサクセス変革

～組織の連携進化 3STEP～

2022.11.17 THU
14:00-15:00



千葉 悠人
博報堂



影森 太一
セレブリックス



宮田 麻美
バーチャレクス・コンサルティング

商品やサービスでの差別化が難しくなった昨今、CX(顧客体験)を磨いて効率的に顧客を獲得・育成することは、BtoB・BtoC 問わず重要な課題になっています。課題解決には営業・マーケティング・カスタマーサクセスなどの組織連携や PDCA が必要不可欠ですが、その実践には多くの担当者が苦労しています。

本セミナーでは、博報堂が培ってきた顧客洞察やマーケティング・CRM の知見、1,200 社以上の企業の営業活動を支援してきたセレブリックスのノウハウ、CRM やカスタマーサクセス領域で 20 年以上のコンサルティング実績のあるバーチャレクス・コンサルティングのソリューションを結集させ、「顧客起点のマーケ・営業・カスタマーサクセス変革～組織の連携進化 3STEP～」と題し、変革のために必要なフレームワークやソリューション、活用事例などをご紹介します。

なお、[バーチャレクスと博報堂は先だって、企業内におけるマーケティングコミュニケーションから営業・カスタマーサクセス領域までを横断して課題を抽出し、その課題解決のためのアプローチ提言を行う診断サービス「HAKUHODO Marsys Assessment for RevOps \(博報堂マース・アセスメント・フォー・レブオプス\)」の提供を開始](#)するなど、企業を支援するための協業を進めています。セミナー内では本サービスについてのご紹介もさせていただきます。

■ 講演概要

▼日時

2022年11月17日（木）14:00～15:00 ※アーカイブ配信あり

▼スピーカー

株式会社博報堂

マーケティングシステムコンサルティング局 コンサルティング部

ビジネスプランニングディレクター 千葉 悠人

株式会社セレブリックス

マーケティング統括部 部長 影森 太一

バーチャレクス・コンサルティング株式会社

ビジネスインキュベーション&コンサルティング部

シニアマネジャー 宮田麻美

▼プログラム

- マーケ・営業・カスタマーサクセス連携進化の3STEP 「効率化→連携→創造」
- 各STEPに必要な組織機能や業務基盤、フレームワークやソリューションのご紹介と活用事例
- 博報堂の専門組織やソリューション等のご支援体制
- 質疑応答

▼セミナー詳細

<https://www.bizgarage.jp/webinar/20221117>

◆参加のお申し込みは「BIZ GARAGE」より:

https://www.bizgarage.jp/webinar/20221117_webinar

■ バーチャレクス・コンサルティング株式会社について (<https://www.virtualex.co.jp>)

バーチャレクス・コンサルティングは創業来「企業と顧客の接点領域」にフォーカスしたビジネスを展開しており、「顧客の成功こそが自社成長の鍵である」というカスタマーサクセスの考え方にもとづき、「Succession with You」— 一度きりの成功の「Success」ではなく、連続する成功という意味の「Succession」を、「for You」ではなく、伴走するという意味で「with You」していくことを企業として掲げています。現在では顧客企業のCRM領域のDX・デジタルシフトを、コンサルティング、テクノロジー、オペレーションのコアスキルを融合させ、ワンストップ伴走型でサービスを展開しています。

■ お問い合わせ先

[専用フォーム](#)よりお問い合わせください。