



2023年11月14日

各 位

会 社 名 株式会社ネオマーケティング
代表者名 代表取締役社長 橋本 光伸
(コード：4196、東証スタンダード)
問合せ先 取締役 CFO 森田 尚希
(TEL. 03-6328-2880)

「BtoB マーケティングのコンサルティングサービス」
提供開始のお知らせ

当社は、「BtoB マーケティングのコンサルティングサービス」の提供を開始いたします。

以 上

BtoB マーケティングのコンサルティング サービス提供開始のお知らせ

生活者起点のマーケティング支援を行なう株式会社ネオマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：橋本光伸）では、BtoB 企業様向けに「BtoB マーケティングのコンサルティングサービス」の提供を開始しました。

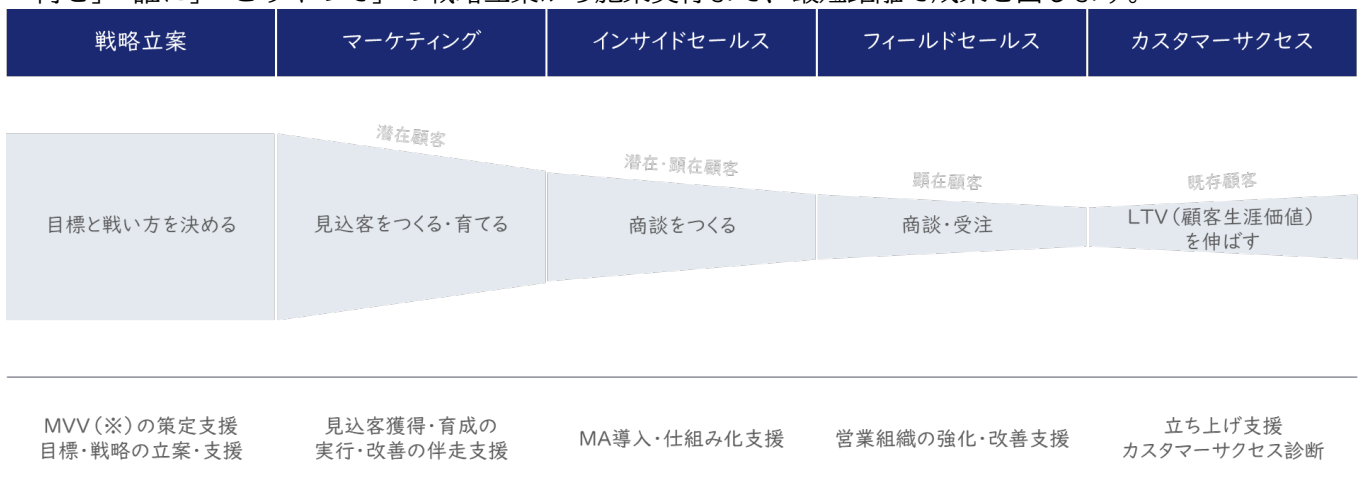
本サービスでは、コロナ禍においても売上を倍増させた自社マーケティングノウハウと、数多くの BtoB 企業様のマーケティング支援を行ってきたノウハウ、そして自社で提供する各種マーケティングソリューションを最大限に活用して、BtoB 企業様のビジネスを成功に導くために支援します。

<背景>

近年、新型コロナウイルスをきっかけにテレワークやオンライン商談が当たり前になり、MA（マーケティングオートメーション）や SFA（セールス・フォース・オートメーション）などのツールやインサイドセールスを導入する BtoB 企業が増加傾向にあります。それに伴い、BtoB 領域においても従来の対面型営業からデジタルを中心とした営業・マーケティング活動の重要性が高まっています。

<サービスの概要>

「何を」「誰に」「どうやって」の戦略立案から施策実行まで、最短距離で成果を出します。



※MVV: ミッション(使命)、ビジョン(理念)、バリュー(行動指針)の略語を指す

<サービスの特長>

1. コロナ禍においても売上を倍増させた自社マーケティングノウハウ
2. 3,000社以上の累計取引実績から得た顧客起点の戦略立案・実行ノウハウ
3. コンサルティングサービスに留まらず、各種マーケティングソリューションをワンストップで提供

上記によって、新規顧客獲得の安定的な仕組みやハイパフォーマーに依存しない誰でも売れる仕組みを構築し、BtoB 企業様の事業の安定的な成長を支援していきます。

<HubSpot Solutions Partner に認定>

米 HubSpot 社 (HubSpot, Inc.、本社：米国マサチューセッツ州ケンブリッジ、CEO：ヤミニ・ランガン、日本法人所在地：東京都千代田区、代表：伊佐裕也) が提供する企業の成長を支援するクラウド型の CRM (顧客関係管理) プラットフォーム HubSpot の Solutions Partner プログラムにおいて、Solutions Partner に認定されました。

今後、弊社が事業会社として HubSpot を利用して蓄積したノウハウを、BtoB 企業の皆様に提供していきます。



■株式会社ネオマーケティングについて

会社名：株式会社ネオマーケティング

所在地：東京都渋谷区南平台町 16-25 養命酒ビル

代表者：代表取締役 橋本 光伸

証券コード：4196（東京証券取引所 東証スタンダード）

事業内容：マーケティング支援事業

（インサイトドリブンサービス、カスタマードリブンサービス、デジタルマーケティングサービス、PRサービス、カスタマーサクセスサービス）

URL：<https://neo-m.jp/>

【本リリースに関するお問合せ先】

ネオマーケティング広報事務局 担当：中野

Tel：03-6328-2881

E-Mail：press@neo-m.jp