

BtoBデジタルマーケティング「社内啓蒙の成功事例」

～効果を数字で実証し他部門や社内の意識を変えた製造業の事例～

BtoBのデジタルマーケティングの成功事例をまとめた資料。WEB活用による新規リード獲得、メール活用によるリード育成や案件創出の成功事例をまとめています。さらに、本資料では、**社内啓蒙**についてもご紹介しています。製造業のデジタルマーケティングでは、**社内意識が低いことや、他部門の協力が得られにくいといった課題**がありますが、そのような課題をどう解決できたのか？についてもご紹介しています。

目次（全22ページPDF資料）

1. ニッチな商品でもリード獲得できたWEB活用事例

1. ご紹介する事例「フジモリ産業様」の事例
2. WEB活用を行なった製品の概要
3. WEB活用の課題
4. 課題解決のための施策
5. 改善した結果「CVが激増！！」
6. フジモリ産業様のご担当者様のご意見「WEB活用専門チームが結成」
7. フジモリ産業様の成功のポイント

2. メールを活用したリード育成（案件再創出）の事例

1. ご紹介する事例「A様」の事例
2. A社様のリード育成の課題
3. 課題解決のための施策
4. 改善した結果「メール配信で47件の案件を獲得」
5. A様のご担当者様のご意見「事業部とのコンテンツ作りが本格化」
6. A社様の成功のポイント

[申し込みする](#)