

# BtoB企業向け

## 営業DX・マーケティングDXの メリットと他社の11の取組事例

～何からやるのかのヒントを得る資料～

この資料では、BtoB企業の営業・マーケティングのDX（デジタル化・デジタルマーケティング活用）の取組事例をまとめています。BtoBの製造業やIT企業などでは、DX化を推進するため、なにかから取組んでいるのか？、そしてどんな成果が出ているのか？の概要をまとめています。何から始めていいかわからない場合のヒントにこの資料をご活用ください。

[この資料を申し込みする>>](#)

### ●資料の内容抜粋

営業DXやマーケDXの定義

営業DXやマーケDXのメリット・重要性

他のBtoB企業の取組み例と成果

他のBtoB企業の取組み例まとめ

[この資料を申し込みする>>](#)

### ●この資料で学べること

(1) 営業DXやマーケティングDXとは何か？今までの営業と何が違うのか？

まずそもそも営業DXやマーケティングDXとは何なのか？について、弊社の定義を解説します。いままでの営業との違いについても一覧表で解説します。

(2) 営業DXやマーケティングDXのメリットは何か？

(C) ALUHA

営業DXやマーケティングDXのメリットと重要性についてご紹介します。主に下記のようなメリットがあることが学べます

- ・ 効果を数字で可視化できる
- ・ PDCAが回しやすい
- ・ リソース（人や予算など）を効率よく活用できる
- ・ 費用対効果が高くなる
- ・ やればやるほど営業資産になり人手不足対策にも！

### (3) 実際に他のBtoB企業が取り組んでいる取組例

他のBtoB企業ではどのような取り組みがあり、どんな成果が出ているのかについて概要をご紹介します。主に製造業とIT企業の取組例を中心にご紹介しています。御社では何からやるべきか？のヒントにご活用いただけます。

[この資料を資料請求する >>](#)