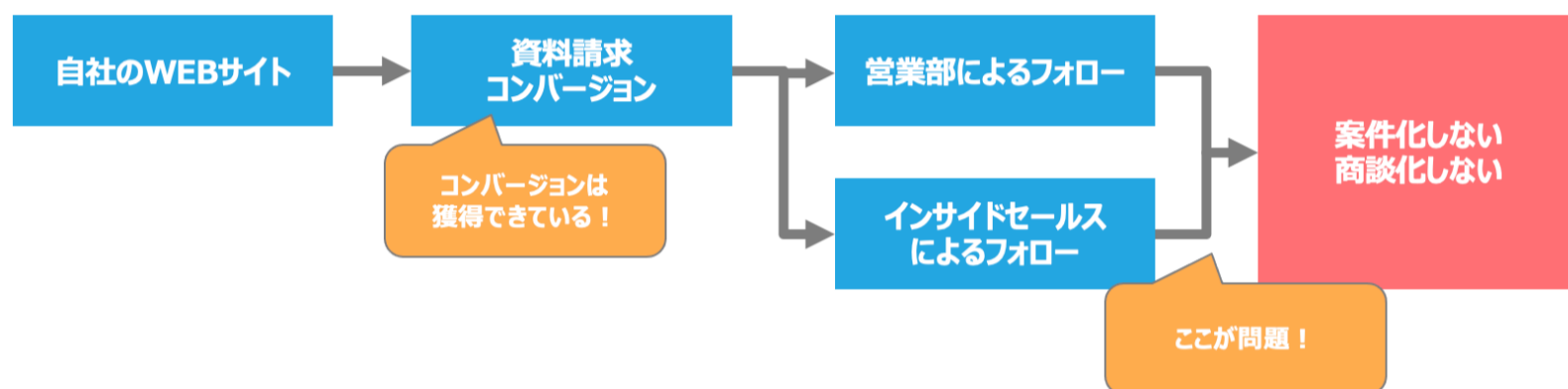


WEBサイトで案件を作り出す 「案件創出フロー」と成功事例

コンバージョン獲得時にすぐに行える方法

この資料は、BtoB企業向けに「WEBサイトで案件や商談を作り出すための創出フロー」を具体的に解説した資料です。特に、「**自社のWEBサイトで新規リードは獲得できているがその後、案件化・商談化しない**」という下記図のような課題を解決する方法をご紹介します。



主な目次・内容

1. この資料で議題とする課題について「課題の整理」
2. 案件創出のフローについて
3. 「獲得リードへの課題調査」を実現する代表的な3つの方法
 1. IT企業A社の取組事例「獲得リードへの課題調査」
 2. IT企業A社の取組事例「リード課題に合わせたアポイント獲得」
 3. IT企業A社の取組事例「成果」
 4. 製造業B社の取組事例「獲得リードへの課題調査」
 5. 製造業B社の取組事例「リード課題に合わせたアポイント獲得」
 6. 製造業B社の取組事例「成果」
4. 成功の3つのポイント
 1. 課題調査するタイミング
 2. 課題調査で何を聞くか?
 3. 聞いた内容をどう使うか?

[申し込みする](#)