

株式会社日立ソリューションズ東日本様の成功事例 「リード獲得、MA活用、商談創出、差別化を伴走型で支援」



WEBを活用した**新規リードの獲得**、MAを活用した**リード育成**、オンラインセミナーを活用した**商談創出**、そして製品の**差別化強化**を伴走型でご支援したコンサルティング事例です。リード獲得が**5年で約10倍**となり、MA活用で業務の効率化と契約確度の向上に成功しています。そんな日立ソリューションズ東日本様に弊社のコンサルティングについてお話をお聞きしています。

主な目次・内容

1. 株式会社日立ソリューションズ東日本様がデジタル活用を検討したきっかけ
2. ALUHAを選んだ決め手
3. WEB活用の成果「Webサイトの改善で約8倍のPVと約10倍のCVを達成」と差別化戦略の支援
4. MA活用の成果「MAでリード獲得から成約までの確度を向上」について
5. ALUHAのコンサルティングの魅力について
6. 今後の展望について

[申し込みする](#)