株式会社ALUHA

株式会社アシスト様のABMコンサルティング成功事例

ターゲットアカウントへの強みを活かした価値提案と案件創出の成功事例

デジタルとABMを連動させたABMコンサルティングの成功事例インタビューです。「**製品の提案ではなく価値を提案すること**」と「**次の優良顧客の育成と発掘**」をミッションに、アシスト様にデジタルを活用したABMプロセスをご提案し、ご支援させていただきました。

主な目次・内容

1. ALUHAと共にABMに取り組みはじめたきっかけ
2. ALUHAはどのようにABMを進めたのか？「ALUHA式ABMプロセス」
3. ALUHA式ABMのポイント「顧客貢献度調査とターゲットアカウントのリスト作成」
4. ALUHA式ABMの成果「ターゲットアカウントへの価値提案と案件創出」
5. ALUHAのコンサルティングの魅力
6. アシストのABM、今後の展望

申し込みする

© ALUHA