

MAとWEB活用による商談創出と 問い合わせ件数増加事例

積水樹脂株式会社様のBtoBマーケティング成功事例

特殊で複雑な商流をもつ積水樹脂様のBtoBマーケティングの成功事例です。コロナ禍の影響で対面営業ができなくなり、MAとオンラインセミナーを活用した商談創出からマーケティング活動を展開し、その後、メルマガ、WEB活用へとデジタル活用の範囲を広げていった事例です。

積水樹脂様の主な商材（特殊な商材が多く商流も複雑）



資料の主な内容

1. 積水樹脂が抱えていた課題
2. ALUHAに依頼したのは、他のコンサルティング会社とは根本的な姿勢が異なるから
3. ホワイトスペースに向けたオンラインセミナーで新規リードを大量に獲得
4. メルマガの定期発行で**問い合わせ件数が12倍**に増加
5. Webサイトの改善で狙った分野の製品への**問い合わせが5倍**に
6. 積水樹脂が目指す2033年の姿

[この資料を申し込みする >>](#)