



営業がラクになる！見込み客を “自動で育てる” 最新手法

～中小企業のデジタル営業改革～



こんなお悩みにアプローチ！

- ✓ 効率よく商談創出したい
- ✓ 営業フォローを自動化したい
- ✓ 営業活動が個人に依存している

営業効率化や新規開拓に課題を感じる企業向けに、見込み客を自動で育てる「マーケティングオートメーション（MA）」の基本と活用法を紹介。中小企業でも始められる、営業の仕組み化とデジタル活用の第一歩、新規顧客獲得の必要性を学べるセミナーです。

2026年
1月28日(水)
12:00 - 13:00

講演者

宗形 彩世

株式会社ベーシック
エキスパート



アパレル、リスクマネジメント企業を経てベーシック入社。ferret Oneのパートナーアライアンス立ち上げに従事し、新規代理店開拓やイベント企画を通じて連携強化とリード創出を推進。

お問い合わせ | 北陸銀行 法人ソリューション部
ITコンサルチーム
TEL 076-461-3196



◀お申込みはこちらから

＜個人情報の取り扱いについて＞
本セミナーへのお申込みに際してご提供いただく個人情報は、本セミナーの運営・管理のために利用いたします。
また、取扱商品・サービス等のご案内など、当行所定の利用目的で取り扱いたします。
なお、共催者に情報を開示する場合がございます。
各社の個人情報保護方針などについては各社のホームページにてご確認ください。

北陸銀行： <https://hokugin.co.jp/privacy/privacy02.html/>
ベーシック： <https://basicinc.jp/privacy>