

リアル・オンラインのマーケティングを実務レベルで支援 マーケティング戦略から施策実行までワンストップでサポート BtoBマーケティング伴走支援サービスを開始

竹田印刷株式会社（本社：愛知県名古屋市中区、代表取締役社長：木全幸治、以下：当社）は、新規事業の立ち上げ後、マーケティングノウハウがないお客様や、既存事業の新しいマーケティング手法を確立させたいお客様を支援するBtoBマーケティング伴走支援サービスを10月16日（月）から開始します。マーケティング戦略の立案から施策検討・実務レベルでの実行までをワンストップでサポートする伴走型サービスをご提供します。

新規・既存事業の成長を考える企業の「困った」を解決する伴走型支援で、 成果を出すまでのスピードを短縮。

新型コロナウイルスや物価高騰、人材不足など厳しい状況が続くなか、経営環境が激変する時代を乗り越えるため、新規事業を考えている企業が多くあります。さらに、コロナ禍を経て対面の営業活動や新規開拓が難しい状況を経て、マーケティングの重要性を実感しているBtoB企業や中小企業も増えています。その一方で、人材やノウハウ不足のため、手探りでデジタルマーケティングに挑戦し、苦戦している企業も少なくありません。社内で対応できるリソースがない場合は、外部サービスの導入が必要ですが、一部の施策のみを提供する外部サービスがほとんどで、複数の企業に発注しなければならないという声をお客様から聞きました。このような状況を踏まえて、何から始めたらよいかわからない、既にマーケティングに取り組んでいるが成果が出ないといったお客様それぞれのフェーズに合わせて伴走し、マーケティング戦略立案から実務レベルでの実行までをサポートいたします。

当社は、自社開発したBtoB受発注管理SaaS「TS-BASE（ティーエス-ベース）」において、デジタルを中心としたマーケティングを行っています。フィールドセールスとインサイドセールスが連携したマーケティングチームが一丸となり、新規リードを生み出し、商談につなげ、顧客を開拓。全国の企業から成約を獲得し続けています。さらに、従来の印刷事業で培った広告やカタログ制作、展示会・イベントの企画・運営、DM・テレマーケティングなどを並行して行うのも当社の特徴です。こうしたリアルとオンラインを駆使したハイブリットな伴走型マーケティング支援をトータルで行うことで、リード創出、商談成立、成約のスピードアップを図ります。

今後もお客様の事業課題を解決するソリューションサービスの提供により、営業活動の促進や売上向上などをサポートしていきます。

【サービス概要は裏面】

【BtoBマーケティング伴走支援サービスの特徴】

特徴1

お客様の事業/サービスのマーケティング課題を抽出

- ・お客様の環境や競合サービスのマーケティング状況を踏まえ、お客様が抱えるマーケティング課題とお客様の強みを整理します。

特徴2

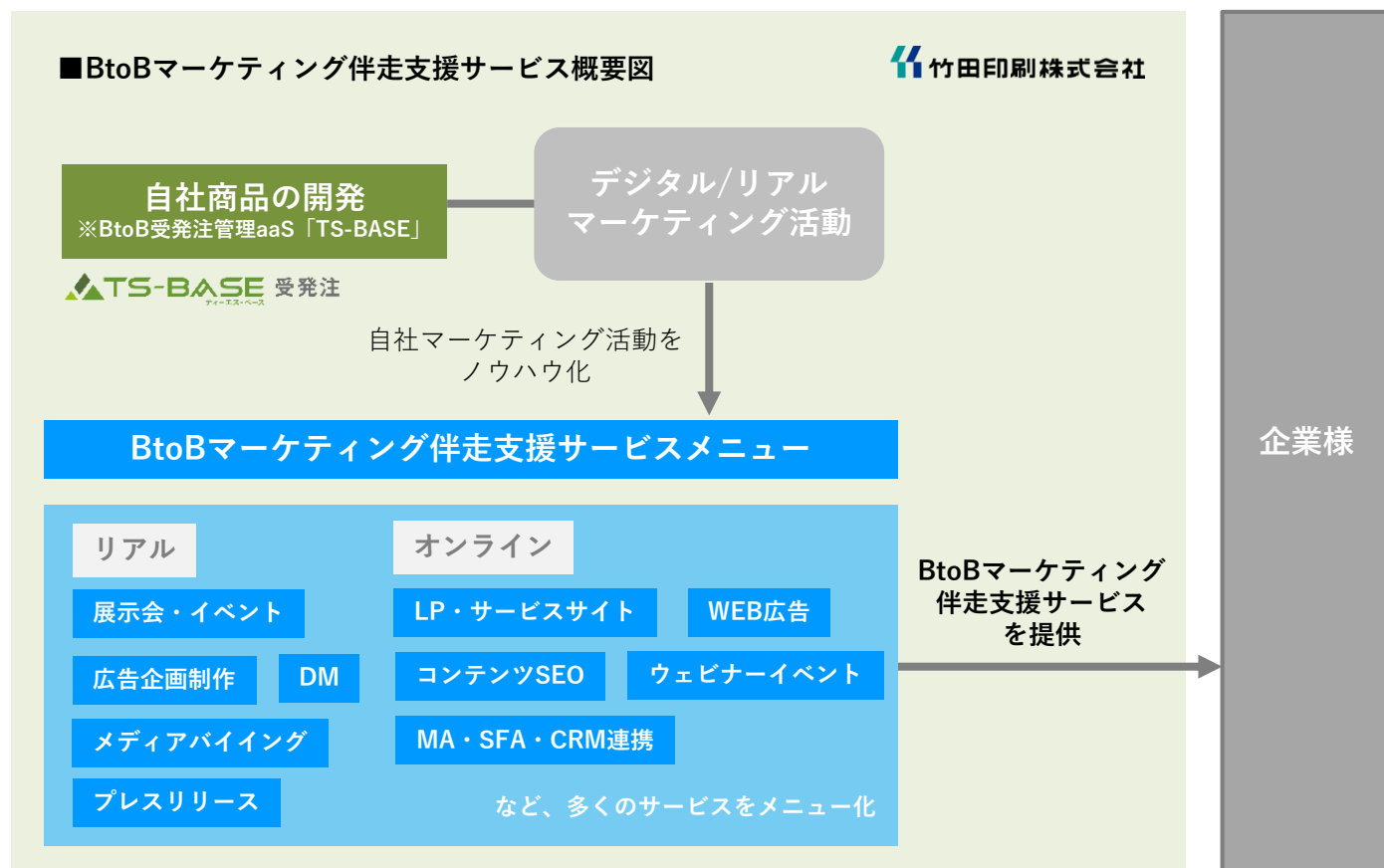
リアル/オンラインを問わず、短期/中長期な成果を見込む打ち手を実務レベルでサポート

- ・リアル、オンライン問わず、最適なマーケティング手法をご提案。達成したい成果の期限に合わせて、実務レベルでの実行までをワンストップで伴走支援を行います。

特徴3

自社マーケティング活動で培ったノウハウを随時更新し、お客様にご提供

- ・自社開発のBtoB受発注管理SaaS「TS-BASE」のマーケティング活動を自社内ですべて内製化。
- ・オンラインで獲得したリードから成約に至るまでの成功メソッドや、リアル展示会などで獲得したリードを営業支援ツールを活用して顧客管理を行う手法などをご提供します。



■ 本件に関するお問い合わせ

竹田印刷株式会社

住所：名古屋市昭和区白金一丁目11番10号

部署：ワンストップサービス本部 セールス2部 永田

T E L：090-1477-1981

E-mail：k-nagata@takeda-prn.co.jp

■ 竹田印刷株式会社について HP：<https://www.takeda-prn.co.jp/>

当社は、「Design Your Business. お客さまに合わせた最適解を」を体現するために、お客さまの抱える課題に対して、印刷物に限らない多種多様なソリューションを複合的かつ効果的に組み合わせたワンストップソリューションの提供により、お客さまの課題解決を総合的に支援いたします。