



「新規開拓ができない」「顧客単価が減っている」
 売上が上がらない多くの企業から相談を受けるのが、この2点です。
 デジタルマーケティングを導入することで、「新規開拓のデジタル活用」「顧客体験価値を向上すること
 で単価アップ」を実現することができます。本コースでは、その手法を学び実践します。

1. 全体概要

2024年1月開講。4回の講義でZOHOの機能と操作性を学び、貴社の営業変革・売上アップに
 向けた施策を導く、実践型プログラムとなります。

2. ZOHOについて

本コースでは、ZOHOを利用します。①CRMへの顧客情報の移行方法 ②SalesIQとソリューション
 サイトを学び、チャットボットを作成 ③MAの手法を知り、Campaignsを利用したメルマガの作成、
 を本コースのゴールとさせていただき、貴社営業変革のきっかけをつくります。

ZOHO One というパッケージに含まれるアプリ一覧

マーケティング	業務コラボレーション	KPI・経営情報管理
<ul style="list-style-type: none"> SalesIQ Web追跡・ライブチャット Campaigns メールマーケティング Social SNS投稿・分析 Survey アンケート作成・集計 Sites Webサイト作成 Forms Webフォーム作成・管理 PageSense ヒートマップ計測 Backstage イベント管理 Marketing Automation マーケティング・オートメーション Commerce ECの販売管理 	<ul style="list-style-type: none"> Mail ビジネス向けメールアプリ Cliq チャットコミュニケーション Projects プロジェクト管理 Sprints アジャイル開発向け管理 Connect 社内イントラネット Meeting Web会議・ウェビナー WorkDrive ファイルストレージ Learn 社内学習プラットフォーム TeamInbox 共有ボックス Writer 文書作成ツール Sheet 表計算ツール Show スライド作成ツール Sign 電子署名 Notebook メモ作成ツール Vault パスワード管理 	<ul style="list-style-type: none"> Analytics レポート(BI) Flow サービス連携コネクタ Dataprep データ分析の前処理 Creator アプリ作成
営業・カスタマーサポート	総務・人事・給与・労務	会計・財務・決済・債権管理
<ul style="list-style-type: none"> CRM 顧客管理・営業支援 Begin 初心者向けCRM Bookings オンライン予約システム SalesInbox 営業チーム向けメール Desk 問合せ管理・ヘルプデスク Assist PCTラブル遠隔サポート Lens ARリモートサポート 	<ul style="list-style-type: none"> People 人事管理 Recruit 採用管理 Inventory 在庫・配送管理 	<ul style="list-style-type: none"> Books 会計管理 Invoice 見積・請求書発行 Expense 経費管理 Checkout オンライン決済 Subscriptions 定期請求・決済

3. 年間スケジュール

日程：2024年1月～2024年4月

会場：北國銀行本店（詳細は、参加人数確定後お知らせいたします）

NO.	日程	テーマ	内容	講師
1	第1回 (1/25 木曜)	デジタルマーケティングとZOHO CRM	CRM、SFA、MAの概要を学び、CRMを主体としたクラウドソリューションであるZOHOに触っていただき、概略を確認します。	北國銀行デジタル部 船井総研 ZOHOJAPAN
2	第2回 (2/22 木曜)	ソリューションサイトとZOHO SalesIQ	ソリューションサイトの概要と効果を学んだ後、ZOHO SalesIQを利用して実際にチャットボットを作成します。	船井総研
3	第3回 (3/21 木曜)	MAとZOHO Campaigns	MAの概要と効果を学んだ後、ZOHO Campaignsを使って実際にメルマガを作成・発信し顧客の反応の可視化について確認します。	船井総研
4	第4回 (4/25 木曜)	報告会	CRMと作成したチャットボットやメルマガの自社での利用について、今後の構想などを発表していただき、内容と構想をブラッシュアップします。	北國銀行デジタル部 船井総研

時間は17:00～19:00 になります。各自インターネットが接続可能なPCをお持ちください。
上記は予定であり、日程と内容は変更になる場合があります。

4. 申し込みについて

募集要項	
ゼミ期間	2024年1月～2024年4月
対象	CCIクラブ会員 および 会員が推薦した経営幹部 システム担当の方1名も同席可能
定員	10社程度 ※募集人数を超えるお申込みがあった場合には選考とさせていただきます。
参加費	1社あたり11万円（税込）（+ツール費用月額6,840円/1名 予定） 初回までに、ツールの申込については別途連絡させていただきます。
申込方法	CCIクラブ会員向けのメールより申込
申込期限	締め切り：2023年12月28日（木）
受講料の振込	申込後、CCIクラブ事務局からメールにてお知らせ