

BtoB マーケティングのコンサルティングサービス 提供開始のお知らせ

～コロナ禍で売上2倍を実現した自社マーケティングノウハウをパッケージング～

生活者起点のマーケティング支援を行なう株式会社ネオマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：橋本光伸）では、BtoB 企業様向けに「BtoB マーケティングのコンサルティングサービス」の提供を開始しました。

本サービスでは、コロナ禍においても売上を倍増させた自社マーケティングノウハウをパッケージングしており、お客様の BtoB マーケティングにワンストップで伴走することで事業成長をご支援します。

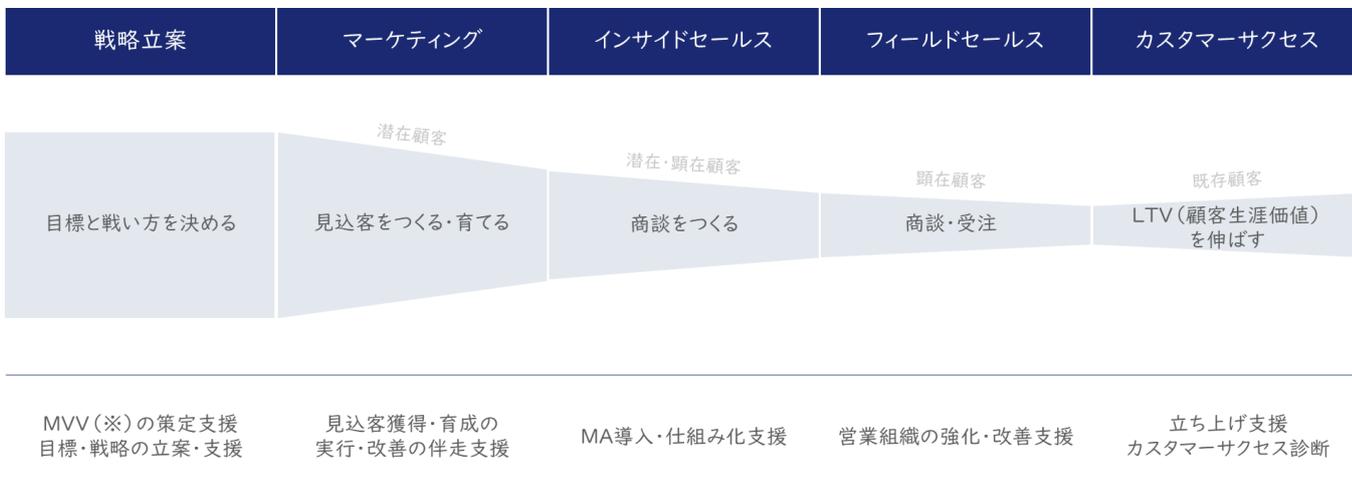
<概要・目的>

近年、新型コロナウイルスをきっかけにテレワークやオンライン商談が当たり前になり、MA（マーケティングオートメーション）や SFA（セールス・フォース・オートメーション）のツールやインサイドセールスを導入する BtoB 企業が増加傾向にあります。それに伴い、BtoB 領域においても従来の対面型営業からデジタルを中心とした営業・マーケティング活動の重要性が高まっています。

当社は、コロナ禍においても売上を倍増させた自社マーケティングノウハウと、数多くの BtoB 企業様のマーケティング支援を行ってきたノウハウ、そして自社で提供する各種マーケティングソリューションを最大限に活用して、BtoB 企業様のビジネスを成功に導くために支援します。

<サービスの概要>

「BtoB マーケティングのコンサルティングサービス」では、BtoB マーケティングをワンストップで伴走することで、「何を」「誰に」「どうやって」の戦略から最短距離で成果を出します。



※MVV：ミッション（使命）、ビジョン（理念）、バリュー（行動指針）の略語を指す

<サービスの特長>

1. コロナ禍においても売上を倍増させた自社マーケティングノウハウ
2. 3,000社以上の累計取引実績から得た顧客起点の戦略立案・実行ノウハウ
3. コンサルティングサービスに留まらず、各種マーケティングソリューションをワンストップで提供

上記によって、新規顧客獲得の安定的な仕組みやハイパーフォーマーに依存しない誰でも売れる仕組みを構築し、BtoB 企業様の事業の安定的な成長を支援していきます。

2023.11.14

<HubSpot Solutions Partner に認定>

米 HubSpot 社 (HubSpot, Inc.、本社：米国マサチューセッツ州ケンブリッジ、CEO：ヤミニ・ランガン、日本法人所在地：東京都千代田区、代表：伊佐裕也) が提供する企業の成長を支援するクラウド型の CRM (顧客関係管理) プラットフォーム HubSpot の Solutions Partner プログラムにおいて、Solutions Partner に認定されました。

今後、弊社が事業会社として HubSpot を利用して蓄積したノウハウを、BtoB 企業の皆様に提供していきます。



■株式会社ネオマーケティングについて

会社名：株式会社ネオマーケティング

所在地：東京都渋谷区南平台町 16-25 養命酒ビル

代表者：代表取締役 橋本 光伸

証券コード：4196 (東京証券取引所 東証スタンダード)

事業内容：マーケティング支援事業

(インサイトドリブンサービス、カスタマードリブンサービス、デジタルマーケティングサービス、PR サービス、カスタマーサクセスサービス)

URL：<https://neo-m.jp/>

【本リリースに関するお問合せ先】

ネオマーケティング広報事務局 担当：中野

Tel：03-6328-2881

E-Mail：press@neo-m.jp