

2015年の

真実、近未来、対処法 がわかる!

～講座スケジュール～

13:10～14:00

第1講座『2015年の時流と利益を出すマーケティングの原理原則』

株式会社船井総合研究所
経営支援本部 グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

斉藤 芳宜氏

14:20～15:10

第2講座『導入事例にみる継続的に利益を上げる CRM 活用法』

株式会社セールスフォース・ドットコム
コマーシャル営業本部 ディレクター

安田 大佑氏

15:30～16:20

第3講座『Evernote Businessを利用した新しい働き方』

エバーノート株式会社
ビジネスアカウントマネージャー

積田 英明氏

16:40～17:30

第4講座『クラウドサービスとロボット(Pepper)で企業の利益アップに貢献する!』

ソフトバンクモバイル株式会社
首席エヴァンジェリスト

中山 五輪男氏

『2015年の時流と利益を出すマーケティングの原理原則』

消費税増税、TPPで日本はどうか? 脱デフレ時代、低成長時代の経営とは? 2015年の時流予測と対処法について、独自の切り口から解説。キーワードは・・・「価値を訴求し、高く売る」。2015年に経営者が知っておくべき、利益を出すためのマーケティングの原理原則についてお伝えします。



株式会社船井総合研究所
経営支援本部 グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

斉藤 芳宜氏

第1講座 13:10～14:00

福井県出身。神戸大学経営学部卒。中小企業診断士。大手通信会社においてIT関連の新規事業立ち上げのチームリーダーを経て、船井総研に入社。1年8ヶ月という異例の速さでチームリーダーに就任。現在、船井総研において、特に即時業績アップにつながるコンサルティングを得意とする。IT・ソフト開発会社専門コンサルタントである。高収益ビジネスモデルの構築、見込み客集めの仕組みづくり、成約率アップの仕組みづくりには定評がある。著書に、「負けない会社の作り方」(ビジネス社)、「セミナー営業の上手なやり方」(同文館出版)がある。

『導入事例にみる継続的に利益を上げる CRM 活用法』

世界で15万社以上が導入しているCRM/顧客管理システムを活用することで、経営の見える化、営業改革、顧客満足度向上を実現し、継続的に利益を上げることが可能となります。今回は、スペシャルゲストとして、実際に業績アップを実現したユーザー企業様にもご登壇いただき、生々しい事例を語っていただきます。



株式会社セールスフォース・ドットコム
コマーシャル営業本部 ディレクター

安田 大佑氏

第2講座 14:20～15:10

2000年にDELL入社。法人向け中堅中小企業部門、コンシューマー部門の営業マネージャー、中国大連にて日本向けオペレーションサイトのマネジメントを経て、ITメーカー中心としてセールス・マーケティングのアウトソーシングする米国企業 MarketStar Corporation 日本代表に就任。その後、クラウド型メッセージング・Webセキュリティを展開する世界シェアトップであるメッセージラボ(現シマンテック.cloud) ジャパンコーポレートセールス シニアマネージャー。2011年よりセールスフォース・ドットコムに入社、現職に至る。

『Evernote Business を利用した新しい働き方』

世界で8000万に愛用されるEvernote。その企業版である Evernote Business も、世界中の多くの企業ユーザーに高い評価をいただいております。良い仕事、良い企画などの知的クリエイションは、多様な情報や意見が飛び交う中で生まれます。Evernote Business の特長は、意識せずに会社・同僚の知識を発見できること。



この特長とEvernote の製品ファミリーを活用する事で、業務の生産性を向上するだけでなく、多くのインスピレーションを得ることができます。

企業向けサービス Evernote Business とスマートデバイスを活用した最新事例をデモを交えてご紹介いたします。

エバーノート株式会社
ビジネスアカウントマネージャー

積田 英明氏

第3講座 15:30～16:20

16歳で単身アメリカに渡り、大学時代までサンフランシスコ、シリコンバレーで過ごす。San Jose State Universityにてコンピューターサイエンスを専攻。2007年日本マイクロソフト(株)に入社。Technical Account Manager として、同社のエンタープライズ向けクラウドサービスを導入している大手顧客企業の技術サポートを担当。2012年よりEvernote (Japan) にて、法人向けクラウドサービス「Evernote Business」の立ち上げに従事し、世界同時リリースの成功に寄与。ビジネスアカウントマネージャーとして、日本市場でのEvernote Businessの拡販に努める。

クラウドサービスとロボット(Pepper)で企業の利益アップに貢献する!

PC全盛の時代からiPadに代表されるタブレット全盛の時代へと流れは変わり、さらにはネットワークの高速化に伴い、企業では外部のクラウドサービスを多用してコスト削減を図ろうと模索されています。そこで本講演ではiPadをベースに活用できるソフトバンクの各種クラウドサービスおよび世界初の感情認識ロボット Pepperについて、事例を交えて詳しく紹介します。



ソフトバンクモバイル株式会社
首席エヴァンジェリスト

中山 五輪男氏

第4講座 16:40～17:30

1964年5月 長野県伊那市生まれ。法政大学工学部電気電子工学科卒業。日本DEC(デック)、日本SGI(エスジーアイ)、EMC(イーエムシー)ジャパンを経て2001年ソフトバンクグループに入社。現在はソフトバンクモバイル(株)にて首席エヴァンジェリストとしてiPhoneおよびiPadのビジネス推進などを主に担当。iPhone関連の書籍の執筆活動や複数のTV番組出演でのiPhone訴求など、iPhone、iPadのエヴァンジェリストとしての活動をしつつ、国内20以上の大学での特別講師も務めている。