

2017年9月15日@東京  
開催予定

# 経営課題解決シンポジウム



～顧客起点の経営で業務プロセス改革を～

## 生産性向上を実現するデータ活用

## ■ 開催趣旨

あらゆる企業にとって喫緊の課題である「生産性向上」。今、多くの経営者は売上向上と労働時間の短縮という相反するテーマに悩まされています。

限られた時間の中で、業務の効率化を図り、売り上げを伸ばしていくためには、顧客管理・案件管理などの社内情報はもとより、SNSや気象、センサー、位置情報など外部データと連携し、リアルタイムで把握・活用していくことが企業にとって必要となっております。

本シンポジウムでは、経営戦略を考える立場にある経営層・マネジメント層の方々を対象に、「～顧客起点の経営で業務プロセス改革を～ **生産性向上を実現するデータ活用**」と題し、**SFA/CRMなどの顧客管理・営業支援システム**から、**ビッグデータの収集・蓄積・分析・活用を支援するアプリケーション/ソリューション**等の導入を考える際のポイントや課題点を、具体事例をもとに解説していきます。

是非、本シンポジウムへのご協賛をご検討いただきますよう、お願い申し上げます。

日経BP社

## ■ 開催概要

- 会 期： 2017年9月15日（金）
- 会 場： 大崎ブライツコアホール
- 主 催： 日経ビジネスオンライン
- 定 員： 200名（予定）
- 受 講 料： 無料（事前登録制）
- 参加対象： ユーザー企業の経営者・マネジメント層を想定
- 告 知： 日経B P社の保有する経営者・マネジメント層のリストを中心に告知・集客
- プログラム構成：

13:00 ~ 13:40	基調講演
13:40 ~ 14:20	協賛社講演①
14:30 ~ 15:10	協賛社講演②
15:20 ~ 16:00	協賛社講演③
16:10 ~ 16:50	協賛社講演④
17:00 ~ 17:40	特別講演

# ■ 協賛プラン①（ゴールド）

## ご協賛料金 500万円（税別）

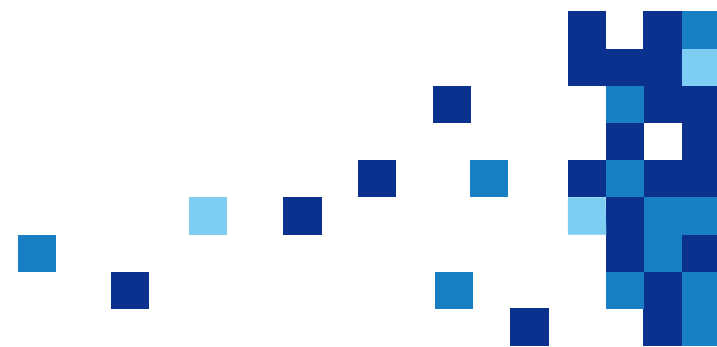
- ご講演枠（200名、40分間）を1枠ご提供  
経営者・マネジメント層に向けたセミナーとして、  
皆様の製品の導入意義とその効果を、  
事例紹介などを通して訴求してください。
- 受講登録者リストをご提供いたします（申込時にリスト提供の許諾を得られた方のみ）  
※告知開始後に協賛をご決定いただいた場合は、登録サイトのパーミッション文に社名を明示した時点以降に登録のあった方のみがリストのご提供対象となります
- 日経ビジネス本誌に、ご講演レポート（記事体広告）を掲載  
10月下旬発売号（予定）で各社講演レポートを1P掲載
- 日経ビジネスオンラインに、ご講演レポート（記事体広告）を掲載  
10月下旬～1か月間の掲載
- セミナー会場での個別アンケート実施
- 受付で貴社資料（カタログなど）を1点封入



※日経ビジネス本誌 掲載イメージ  
（右ページ：協賛社講演レビュー）

※本企画は2社のご協賛決定から実施いたします

## ■ 協賛プラン②（シルバー）



### ご協賛料金 300万円（税別）

■ ご講演枠（200名、40分間）を1枠ご提供

経営者・マネジメント層に向けたセミナーとして、  
皆様の製品の導入意義とその効果を、  
事例紹介などを通して訴求してください。

■ 受講登録者リストをご提供いたします（申込時にリスト提供の許諾を得られた方のみ）

※告知開始後に協賛をご決定いただいた場合は、登録サイトのパーミッション文に社名を明示した時点  
以降に登録のあった方のみがリストのご提供対象となります

■ 日経ビジネスオンラインに、ご講演レポート（記事体広告）を掲載

10月下旬～1か月間の掲載となります

■ セミナー会場での個別アンケート実施

■ 受付で貴社資料（カタログなど）を1点封入

※本企画は2社のご協賛決定から実施いたします

# ■ 個人情報を提供する際の取り扱いルールについて

日経BP社では顧客情報の提供にあたり、以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。是非、ご確認くださいませようお願いします。

## 1. 顧客情報の範囲

提供する顧客情報は、「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先（または自宅）住所」「勤務先（または自宅）電話番号」「勤務先（または自宅）FAX番号」「電子メールアドレス」「業種など」の登録された情報のなかで貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

## 2. 顧客情報の提供方法

顧客情報は「日経BP社 リードジェン支援システム」を使用してお提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。

問い合わせ先：日経BP社 リード・サポートセンター（E-mail：lgsc02@nikkeibp.co.jp）

## 3. 顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、その元となった貴社主催または協賛セミナーの内容に関連した、貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

## 4. 顧客情報の利用方法

提供した顧客情報を元に、最初に顧客に連絡を取る際には、「提供した顧客情報の元となった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更・削除および情報提供停止の方法」を必ず明示してください。

## 5. 提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて貴社の責任において管理・運用願います。万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合、弊社では一切の責任を負いかねます。

## ■ スケジュール・お問い合わせ先

### ■ スケジュール（予定）

- 7月25日 ご協賛申込締切
- 8月中旬 プログラム決定  
セミナー告知 集客開始（Web）
- 9月15日 セミナー開催
- 1週間後 受講登録者リストご提供  
開催結果報告書ご提出
- 10月下旬 日経ビジネス/日経ビジネスオンラインへの  
タイアップ講演レポートを1か月間掲載

### ■ お問い合わせ先

日経BP社 経営メディア本部広告部  
E-Mail: b-ad@nikkeibp.co.jp  
TEL 03-6811-8031  
〒108-8646 東京都港区白金1-17-3