

「Sales Tech Day 2020 Autumn」開催
営業 × テクノロジー最前線 ～ データがもたらす営業の DX 実現の鍵 ～
セールススタック & ワークログの活用によるニューノーマル時代に向けた営業改革の推進手法
9月18日（金）9:30～12:00 / @オンライン（Zoom）

アステリア株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：平野洋一郎、証券コード：3853、以下アステリア）は、9月18日（金）に無料 Web セミナー「Sales Tech Day 2020 Autumn 営業×テクノロジー最前線～データがもたらす営業の DX 実現の鍵～」を開催することを発表します。

本セミナーでは、営業現場の課題解決法として注目される「ワークログ」を提唱する EY アドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社の千葉友範氏を基調講演に迎え、これからの営業活動に必要な“改革”について、具体的な方法を解説します。



9.18^金
SalesTech Day 2020 Autumn

無料WEBセミナー

営業×テクノロジー最前線
データがもたらす営業のDX実現の鍵

 EY アドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社 ディレクター 千葉 友範 氏	 株式会社R-Square & Company 代表取締役社長/共同創業者 山下 貴宏 氏	 Microsoft Corporation Workplace Intelligence Director 柴井 健二氏	 アステリア株式会社 コミュニケーション本部 エバンジェリスト 松浦 真弓
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

営業の現場では、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、オンラインでの商談が中心になり非対面でのシーンが増加しています。しかしながら、オンラインではしぐさなどの非言語情報が少なく、相手の雰囲気や感情が伝わりにくい上に、端的に情報を伝える必要もあるため、今までとは異なった営業方法が必要とされています。

オンライン営業での課題や、営業現場における「属人化」、「商談現場のブラックボックス化」などの課題解決に、営業部門における DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進が有効です。マイクロラーニングを活用した、オンラインで通用する商談スキルの習得や、営業活動の進捗を客観的に把握するワークログの活用など、データを活用した営業 DX が注目されています。

本セミナーでは、具体的な事例や手法を交えて「ワークログ」の有効性をご紹介するとともに、弊社のモバイル向けコンテンツ管理システム『Handbook（ハンドブック）』をはじめとした登壇各社のサービスを活用した、セールススタックの具体的な導入ステップを提案。デジタルテクノロジーで加速させる「セールススタック」の活用方法について解説します。

■「Sales Tech Day 2020 Autumn」概要

会 期	2020年9月18日(金) 9:30~12:00
会 場	※オンライン開催・要事前登録（無料）
対象者	営業、営業企画、営業推進、経営企画、 インサイドセールス部門、マーケティングなど
申し込み	https://asteria.zoom.us/webinar/register/1015989262656/WN_FSMFRSOURnGZNDg3nSEXvQ
講演概要	<p>【基調講演】9:30~10:15 「ニューノーマル時代に向けていま、取り組むべき営業DXとは？」 EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社 ディレクター <u>千葉 友範氏</u></p>  
	<p>【セッション1】10:20~10:50 「セールスイネーブルメントのデザインの観点とプログラムの柱」 株式会社 R-Square&Company 代表取締役社長／共同創業者 <u>山下 貴宏氏</u></p>  
	<p>【セッション2】10:55~11:25 「社内コラボをデータで科学：ソリューション営業の成功のために」 Microsoft Corporation Workplace Intelligence Director <u>柴井 健二氏</u></p>  
	<p>【セッション3】11:30~12:00 「ワークログが商談を変える！セールステック×データで実現する営業改革」 アステリア株式会社 コミュニケーション本部 エバンジェリスト <u>松浦 真弓</u></p>  

■『Handbook』について（Webサイト <https://handbook.jp/>）

様々なカテゴリ*でNo.1を獲得している『Handbook』は、文書や表計算、プレゼンテーションから画像や音声、動画までのあらゆる電子ファイルをクラウドに保存し、モバイル（タブレット、スマートフォン）端末で持ち運べ、指先めくりで表示ができるソフトウェアです。一般的なクラウド・ストレージ・サービスやタブレット端末向けの閲覧アプリケーションと異なり、閲覧者ごとの配信設定や端末紛失時の情報漏えいを防ぐ機能、ネットワーク接続できない場所でもファイルを予めダウンロードしておく機能など、モバイル端末をビジネス活用する上で必要な機能が搭載されているのが特長です。対立しやすい情報セキュリティの確保と操作性の高さを丁寧なインターフェース設計で両立している点が高く評価され、『2015年度グッドデザイン賞』を受賞しています。

※：様々なカテゴリ

- ①セールスイネーブルメントツール市場：累計導入社数ランキング（初期出荷から2019年9月末までの累計導入社数）、
- ②年商100億～500億円未満、10億～100億円未満（2018年度）
出典 ITR「ITR Market View SFA／統合型マーケティング支援市場2020」
- ③SaaS・ASP型MCM出荷ID数
- ④ユーザー規模別（1000人未満）MCM・ベンダー売上高（SaaS）
出典 ミック経済研究所「コラボレーション/モバイル管理 パッケージソフトの市場展望」（2019年度版）

■『アステリア株式会社』について（Webサイト <https://www.asteria.com/>）

アステリア株式会社（2018年10月にインフォテリアから社名変更）は、企業内の多種多様なコンピューターやデバイスの間を接続するソフトウェアやサービスを開発・販売しています。主力製品の ASTERIA Warp は、異なるコンピューターシステムのデータをノーコードで連携できるソフトウェアで、大企業、中堅企業を中心に 8,664社（2020年6月末現在）の企業に導入されています。また、Handbook は、営業資料や商品カタログ、会議資料などあらゆる電子ファイルをスマートフォンやタブレットで持ち運べるサービスのスタンダードとして、1,575件（2020年6月末現在）の企業や公共機関で採用されています。

<プレスリリース 掲載 URL>

https://www.asteria.com/jp/news/press/2020/09/15_01.php

【プレスリリースに関するお問い合わせ先（報道機関窓口）】

アステリア株式会社 広報・IR部：長沼史宏・齋藤ひとみ
TEL: 03-5718-1297 / 携帯電話: 080-7834-0841（長沼） / E-mail: press@asteria.com

【製品に関するお問い合わせ先】

アステリア株式会社 ネットサービス本部
TEL:03-5718-1250 / FAX:03-5718-1261 / E-mail: handbook@asteria.com

アステリア、ASTERIA、Handbook、Platio はアステリア株式会社の登録商標です。
本文中の商品名は、各社の商標または登録商標です。