

# セミナー企画書

## 概要

### 目的

見込み顧客の育成を行い、受注率を上げること

### セミナーである必要性

目的達成のために、他の手段も検討しましたが、セミナーが最も優先度が高いと判断しました。

| 他に検討した手段         | 優先順位を下げた理由                |
|------------------|---------------------------|
| ①ステップメールを送る      | システムの使い方をテキストだけで伝えることは難しい |
| ②営業担当者が個別にメールを送る | 営業効率が悪い                   |
| ③使い方をまとめた資料を作成する | 資料を作っても読んでもらえない可能性が高い     |

### 定量目標

受注率を10%改善(現状20% → 30%)

## コンテンツ

### タイトル

(仮)生産性を飛躍的に向上させる〇〇の使い方が分かる！無料ハンズオンセミナー

### ターゲット

システムを導入している企業の現場担当者

#### ■ターゲットの詳細

- 男性
- 社員数200～300名規模
- システム導入企業の現場担当者
- 関東に拠点を構える企業
- システムを導入したは良いが、運営側が想定していたような使われ方をされていないため、利用満足度が下がっている

### 内容

セミナーの前半では、自社の営業マネージャーが登壇してツールの使い方をプレゼンします。後半では、参加者が実際にツールを触りながらハンズオンで使い方を学んでいただきます。

### 登壇者

## 自社の営業マネージャー

### ■候補者

- ○○さん
- ○○さん
- ○○さん

## 開催日程

まずは下記の2日程での開催を予定しています。

- 2021年8月24日(火) 14:00 ~ 15:00
- 2021年8月26日(木) 14:00 ~ 15:00

## 会場

オンライン開催(Zoomを使用予定)

## 参加料金

無料

## 予算

10万円(主に機材レンタル費用に使用します)

## 開催までのTODO

- セミナー集客用LPの作成
- 顧客にセミナーを案内するためのメール作成
- 登壇者が使用するプレゼン資料の作成
- 登壇者が使用するトークスクリプトの作成
- 申込管理システムの開発
- 機材のレンタル
- 撮影構図の決定とテスト撮影