

AI時代における 「BtoBマーケティングモデル」 変革研究会

—AI時代に選ばれるBtoB企業の条件—

営業依存から、 しくみで売る企業へ

「AI時代、そのマーケティング・営業のしくみは、もう古い。」

社会変化や技術革新により、「良い製品を作れば売れる」時代は終わりを迎えました。

しかし多くのBtoB企業では、展示会や対面主体の営業、あるいは既存顧客への依存といった、従来型のしくみから脱却できていないのが実情です。加えて、マーケティング活動は部分最適にとどまり、組織や人事、データ基盤、さらにはAI・DXの活用までもが分断されたままになっています。その結果、新規受注の伸び悩みや営業生産性の低下による「実質的な企業成長の停滞」という深刻な課題が顕在化しています。

当研究会では、最先端のBtoBマーケティングモデルを体系的に学びながら、コンサルタントとともに自社の変革ロードマップを具体化します。単なる知識習得にとどまらず、「自社をどのように変え、売れるしくみを作るか」まで踏み込む、経営直結の実践型プログラムです。



Point

1

AIの浸透が従来の常識を覆す!?
最新のマーケティングモデルを
習得する

Point

2

部分最適を脱し、全社単位の
マーケティング経営ノウハウと
「モデル改革計画」を構築する

Point

3

DX&AI活用による
「最適なモデル実装×業績
向上」の推進

マーケティングを“Transformation”する「4つの変革」

マーケティングの成果最大化には、運用・組織・実装・提案を個別最適ではなく統合的に見直す必要がある

① 需要創出システム ～Demand Generation System～

顧客起点でマーケティングモデルを再設計し、KPIの再定義や検証サイクルの標準化・最適化などによりPDCAの精度と速度を高める変革

マーケモデル・PDCA

② 成果創造チーム ～Customer Creation Structure～

マーケティング・営業・企画などの役割と配置を見直し、クロスファンクショナルチームの編成や意思決定権限の整理、専門人材の配置などにより、成果創出に最適な体制を構築する変革

体制・役割

③ DX/AI実装 ～Data Driven Marketing～

顧客・商談データの統合やダッシュボード整備、MA・CRM・SFAの連携強化、AIによるスコアリングや需要予測の導入などを通じて、データドリブンな意思決定と実行を実現する変革

データ・デジタル・AI

④ 勝てる提案技術 ～Unique Closing Method～

訪問件数重視の営業から脱却し、課題ヒアリングの標準化やソリューション型提案書のテンプレート化、オンライン商談やプリセールス活用などにより、顧客課題に即した提案型営業へ転換する変革

営業の攻め方

4つの成長変革モデル

4つの変革を同時に進めることで、マーケティング投資対効果と営業成果を継続的に向上させる

GUEST INTRODUCTION / ゲスト紹介 /

以下のような、AI時代におけるBtoBマーケティングの先進企業をお呼びし、実践手法を学びます。

GUEST.01

生成AIでコンテンツ発信を倍増させた大手メーカー

GUEST.02

AI予測モデルで商談化率を極限まで高めたIT企業

GUEST.03

営業DXとAI活用で提案活動を標準化した専門商社

▶ 最終OUTPUT

☑ 「マーケティングモデル変革に向けた現状認識および戦略の方向性」シート

現状課題から戦略の方向性・KSFまでを1枚にまとめる戦略ロードマップ

☑ マーケティング&セールスレベルチェックリスト

自社のマーケティング&セールスレベルを5段階で可視化し、ゲスト企業と比較して変革の課題を明確化するシート

研究会メンバー（一部抜粋）



AI時代における
「BtoBマーケティングモデル」
変革研究会リーダー
國末 悠太

「いかなる時もクライアントと共に」をモットーに、クライアントに寄り添ったコンサルティングを展開。「戦略構築(川上)×マーケティングDX(川中・川下)」を得意としており、体系的な経営支援を実施。クライアントの成長をサポートすることが地域社会に貢献するという考えのもと、使命感を持って活動中。



サブリーダー
大石 和輝



サブリーダー
八木 孝憲



サブリーダー
西川 美空

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第1回	2027年	2/18(木)・19(金)
第2回	2027年	4/22(木)・23(金)
第3回	2027年	6/24(木)・25(金)
第4回	2027年	8/26(木)・27(金)
第5回	2027年	10/21(木)・22(金)
第6回	2027年	12/16(木)・17(金)

◎1日目／午後開始・2日目／午前終了

FCC SUMMITの視聴アカウント付き
詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

※全6回お申込みの場合のみ

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ マーケティング研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合わせ

TCG TANABE CONSULTING

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 BtoB企業の経営者、役員、マーケティング・営業の責任者・担当者など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)

561,000円

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金
(同一企業様)

1回 **77,000円**
全6回 **495,000円**

※FCCS受講費を含みます。



タナベコンサルティング 戦略総合研究所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
〈TEL〉03-6758-0083