

無料オンラインウェビナー

ferret One

プレスリリース配信だけじゃない！
BtoBマーケティングにおけるPRの手法とは

3月14日(火)14:00-



株式会社MARK N
川田 将大氏



株式会社ベーシック
秋 在淳

① オープニングトーク・登壇者の紹介

② BtoBマーケティングにおけるPRの手法と事例

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏

③ パネルディスカッション

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏 / 株式会社ベーシック 秋 在淳(あき じえすん)

④ クロージングトーク

① オープニングトーク・登壇者の紹介

② BtoBマーケティングにおけるPRの手法と事例

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏

③ パネルディスカッション

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏 / 株式会社ベーシック 秋 在淳(あき じえすん)

④ クロージングトーク

自己紹介



川田 将大 (かわだ まさひろ)

株式会社MARK N 代表取締役

経歴 Career

大学卒業後、テンポスHDで最年少管理職としてマネジメントに従事。
大手外食企業を担当し、全国3,000店舗以上のマーケティング、PRを支援。
その後、新規事業の責任者として、元ネスレCEO高岡氏と事業開発を行い、フードデリバリー事業や複数の飲食店のコンサルティングサービス構築。PR・BtoBマーケティング事業をメインとした株式会社MARK Nを創業し、300社以上を支援。

自己紹介



秋 在淳 (あき じえすん)

ferret One事業部

カスタマーサクセスソリューション部 部長

オンボーディンググループ マネージャー

経歴 Career

新卒でWebマーケティング会社に入社、美容業界を中心にコンサルティング・セミナー活動を行う。その後起業を経て、株式会社ベーシックにジョイン。インサイドセールスの立ち上げ・フィールドセールスマネージャーを経験した後、既存顧客支援を行うアカウントサクセスチームの立ち上げのためカスタマーサクセス部へ異動となり現職。

CONTENTS -目次-

① オープニングトーク・登壇者の紹介

② BtoBマーケティングにおけるPRの手法と事例

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏

③ パネルディスカッション

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏 / 株式会社ベーシック 秋 在淳(あき じえすん)

④ クロージングトーク

PRとは

BtoBマーケするなら **ferret One**

広告とPRの違いが分かりますか？

広告とPRの違い

	広告	広報・PR(メディア)
担当	マーケティング部	社長・広報部
効果	<ul style="list-style-type: none">・問い合わせ増・売上増・認知拡大	<ul style="list-style-type: none">・ブランディング・一時的な問い合わせ増・認知拡大
費用	<ul style="list-style-type: none">・有料	<ul style="list-style-type: none">・無料
内容	<ul style="list-style-type: none">・コントロール可 内容は企業側で調整可能	<ul style="list-style-type: none">・コントロール不可 方向性のコントロールは可能ですが、宣伝になるような表現は不可
受け取った消費者の反応	<ul style="list-style-type: none">・自社のことだし、良いことを言っているんだろうな	<ul style="list-style-type: none">・へーそうなんだ、テレビで流れているならそうなんだろう

広報の仕事例

プレスリリース配信

事実ベースの情報(商品の公式情報など)を配信。

調査PR

インターネットリサーチによって調査結果に基づいた PRネタを発信。

社内広報

従業員に対して行う広報活動。
(例)社内報の企画やインナーイベント。

メディア取材の獲得のための企画作り

メディア担当者が記事や取材したくなるネタを配信し、露出強化を狙う。

PRイベントの開催

イベントを開催することでメディアでの露出獲得を図る。
(例)記者会見、工場見学、セミナー・イベント

危機管理広報

クライシスが発生した際に事業や組織への影響を最小限に抑えるための広報。

PRの仕掛け方 3ステップ

マスコミ側の実情

実はマスコミは、いつもネタ不足で困っています。

しかし・・・

送られてくるプレスリリースから

記事にするものはごく一部。

それは記者を顧客と思ってプレスリリースを

作成している企業が非常に少ないため。

PRの3ステップ

メディアに取り上げられる**PR切り口**を「発掘」する



マスコミへ売り込むための**プレスリリース**を作成する



取材を誘致したい**メディア**にアプローチをする

広告とPRの違い

広告 = 売り込み ⇒ **公共性がない**

PR = 記事 ⇒ **公共性がある**

PRを成功させるにはいかに
「公共性」を打ち出せるかがポイント



公共性とは
みんなに関係があることで、
みんなが関心があること

社会的弱者
社会問題
社会現象

BtoBでのメディア掲載事例

プレスリリース原稿案 五十鈴中央株式会社

報道用資料
プレスリリース

2022年12月22日
五十鈴中央株式会社

五十鈴中央 自動車部品の測定に使用していた技術と3次元測定技術を活用

**思い出の学校施設や現存する文化財などを3Dデータ化し、
デジタルアーカイブするプロセスづくりを自治体と協働し実現**

鋼板流通サービスを展開する五十鈴中央株式会社（代表：諫山 裕一郎、本社：神奈川県大和市）は、自動車部品の測定に使用していた技術と3次元測定技術を活用して、海老名市立門沢橋小学校の滑り台を3D化し、思い出を残すという取り組みを行いました。

創業70年の五十鈴中央株式会社の事業の主力は、高炉メーカーから出荷されるロール状の薄鋼板をせん断加工している「コイルセンター」と呼ばれる事業です。薄鋼板の加工・供給を通じてものづくりの発展に貢献してきました。そしていま、より良い社会づくりへの参画として、ビジネスパートナーと協働し、現存する文化財などを3Dデータとして残り、デジタルアーカイブができるプロセスづくりを行っています。

【毎年約400～500校 令和2年度時点で8,580校が廃校に】

いま、少子化によって日本の小中学校の生徒数は減少し、廃校や統合が進んでいます。かつては過疎地のみ問題とされてきましたが、いまでは都市部でも問題は進み、平成14年度～平成29年度では7583校だったところ、令和2年度の時点では8580校が廃校となり、年間約400～500校がなくなっています。

【毎年約400～500校 令和2年度時点で8,580校が廃校に】

いま、少子化によって日本の小中学校の生徒数は減少し、廃校や統合が進んでいます。かつては過疎地のみ問題とされてきましたが、いまでは都市部でも問題は進み、平成14年度～平成29年度では7583校だったところ、令和2年度の時点では8580校が廃校となり、年間約400～500校がなくなっています。

出典：廃校施設等活用状況実態調査、余剰教室活用状況実態調査の結果について
https://www.mext.go.jp/content/20220331_mxt_sisetujo-000012748_1.pdf

【学校の思い出がなくなる前に3Dデータで保存 いつでも見られるように】

そのような中で五十鈴中央株式会社は、教育施設の老朽化や廃校の課題を重く受け止めていた、海老名市市議会議員の森下賢人氏と連携し、取り壊しが決定してしまった子供たちの思い出を残す取り組みを行いました。

具体的には、3次元測定技術と自動車部品の測定に使用していた自社の技術を活用し、思い出の滑り台をドローンで測量しデータ化を行い、完成した3Dデータを、QRコードを通していつでも見ることができるというものです。この取り組みについて、2023年1月に海老名市立門沢橋小学校の50周年誌に掲載され、OBの方々はいずれもこの思い出の滑り台を見ることができるようになります。また2023年3月同校にて、この取り組みを活用した3Dデータ教育を実施する予定です。

事例 五十鈴中央株式会社



プレスリリース原稿案 株式会社アルファクスフードサービス

加速する配膳ロボット市場！

日本製 最新配膳ロボット『サービスショットα8号機』

導入検討店舗からの問い合わせ急増

大手寿司チェーン店を中心に 60 店舗への導入決定

新型コロナウイルスの感染拡大による営業規制などで多大なる影響を受けた飲食店。2022 年に入り客足は戻ってきたものの、コロナ禍で一度離れた人材がなかなか戻らないことによる人材不足が新たな問題となっています。

帝国データバンクの調査によると、非正社員における人手不足割合は 30.4%とコロナ禍で初めて 3 割を上回り、中でも飲食店の割合は 77.3%にのぼっています。

【帝国データバンク「特別企画：<速報> 人手不足に対する企業の動向調査（2022 年 9 月）】

<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p221007.pdf>

▼そのような中、最新の配膳 AI ロボットに関する問い合わせが急増中

株式会社アルファクス・フード・システム（以下、AFS）では 2022 年 8 月に「サービスショットα8号機」を販売開始しました。販売開始後 3 ヶ月が経ち、現在では大手寿司チェーン店などを中心に 60 台の導入が進んでいます。

▼そのような中、最新の配膳 AI ロボットに関する問い合わせが急増中

株式会社アルファクス・フード・システム（以下、AFS）では 2022 年 8 月に「サービスショットα8号機」を販売開始しました。販売開始後 3 ヶ月が経ち、現在では大手寿司チェーン店などを中心に 60 台の導入が進んでいます。



～これまでのあゆみ～

2020 年 9 月：初代「α1号機」が「すし鮎子丸雅 習志野店」へ試験導入される

2022 年 8 月：最新型「α8号機」販売開始
12 月：現在 60 台の導入が決定

事例 株式会社アルファクスフードサービス



山口新聞

2023年2月16日(木)

購読のご案内
ログイン

HOME
マイニュース
県内総合
県内経済
スポーツ
文化・暮らし
県内社会

今週の行事
お知らせ
写真注文
山口新聞の本
会社概要
支社一覧
広告案内
利用規約



電気使用量削減で無駄な経費削減

配膳ロボット 関心高まる

山陽小野田の開発会社、問い合わせ 1.5 倍超 2023年02月05日 06時00分

コロナ禍で客足が戻りつつある飲食店で人手不足が課題となる中、配膳ロボットへの関心が高まっている。山陽小野田市に本社を置く飲食店専門の情報システム会社「アルファクス・フード・システム」では、開発を手がけた最新の配膳ロボット販売開始から、問い合わせが増えている。



プレスリリース原稿案 株式会社PREVENT JAPAN

報道用資料
プレスリリース

2022年08月02日
株式会社 PREVENT JAPAN

電気工事会社に

高圧電力から低圧電力への切り替え工事の問い合わせが急増中

電力需給ひっ迫の影響で約3倍増に

高圧電力から低圧電力への切り替え工事を関東全域で展開している株式会社 PREVENT JAPAN（代表：白井佑太、本社：東京都港区、以下 PREVENT JAPAN）では、電力需給ひっ迫の影響により、法人契約である高圧電力の契約更新ができない「電力難民企業」からの問い合わせが急増しています。月間平均問い合わせ数は、2021年と2022年で比較して約3倍増となっています。

PREVENT JAPANは、設計/積算/施工/管理、受変電設備を中心とした、電気設備に関わる全般への対応が可能で、主に関東全域に事業を展開しています。

【電力ひっ迫の影響で高圧電力の新規契約・更新ができない電力難民企業が増加】

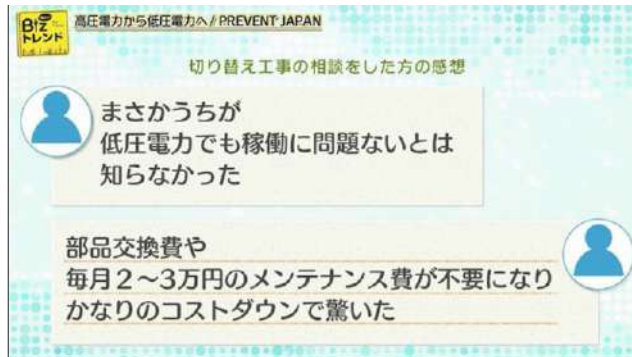
【電力ひっ迫の影響で高圧電力の新規契約・更新ができない電力難民企業が増加】

現在、電力需給ひっ迫の影響により卸電力価格が上がり、大手電力及び新電力会社では法人契約である高圧電力の新規契約を停止しています。さらに新電力の倒産も相次いでおり、帝国データバンクによると、2022年6月8日時点で104件の倒産や廃業、撤退が発生し、過去最多を大幅に更新しました。そのことにより、1~3年周期での契約となる高圧電力の契約に対して「契約更新ができない」といった悩みを抱える「電力難民企業」が増加しています。

(帝国データバンク：<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p220605.pdf>)

契約する電力会社が見つからない場合は、電力供給の最後の受け皿である「最終保障供給」という制度を利用するしかない状況です。しかし、その料金は電力大手の標準メニューより2割ほど高い水準になってしまうこともあり、町工場などからは悲鳴が上がっています。

報道事例 株式会社PREVENT JAPAN



事例 株式会社PREVENT JAPAN



高圧→低圧切り替え

PREVENT JAの切り替え事業を本
PAN(東京都港区、白格化している。電力需給
井佐代表取締役)が、逼迫感が発令された3
高圧電力から低圧電力へ、月から引き合いが増え始
まっています。

電力逼迫で引き合い増

同社は電気
設備工事など
を展開する。
相談が増えた
主因は高圧電
力の新規・更
新契約の停止
にある。新電
▲高圧から低圧
への切り替え
工事に対応す

PREVENT JAPAN 全国対応へ

今後、対応エリアを関
東全域から全国へと拡大
する予定だ。通常では低
圧対象外の企業にも提案
し、より対象を広げてい

力会社は倒産が相次いで
おり、契約更新できない
「電力難民企業」が増え
ているという。
足元で切り替えニーズ
が高まっているが、工事
は調整事項が多く対応期
間も長い。専門業者
が少なく、とされる。一
方、工事を得意とする同
社には急増した業など町
工場を中心に引き合いが
増えており、相談企業か
らは「部品交換やメンテ
ナンスも不要になり、コ
ストも低減できた」と評価
される。

お取り寄せ

大の

「ラーメン」の魅力を伝えるべく、全国のラーメン店から人気メニューを厳選し、お取り寄せサービスを提供している。送料無料で、全国どこでも注文できる。人気メニューは、豚骨醤油、鶏白湯、味噌、塩、醤油など。お取り寄せのメリットは、自宅でも手軽に楽しむことができること。また、アレルギー対応メニューも用意されている。

「博士を知るきっかけ」

「博士を知るきっかけ」は、博士の魅力を伝えるべく、全国の博士を紹介している。博士の魅力を伝えるべく、全国の博士を紹介している。博士の魅力を伝えるべく、全国の博士を紹介している。博士の魅力を伝えるべく、全国の博士を紹介している。

「博士を知るきっかけ」は、博士の魅力を伝えるべく、全国の博士を紹介している。博士の魅力を伝えるべく、全国の博士を紹介している。博士の魅力を伝えるべく、全国の博士を紹介している。

低圧電力でコスト削減

切り替え工事に関心を持たせて、電力削減のメリットを伝える。電力削減のメリットを伝える。電力削減のメリットを伝える。電力削減のメリットを伝える。

銭湯 湯窓散歩

銭湯の魅力を伝えるべく、全国の銭湯を紹介している。銭湯の魅力を伝えるべく、全国の銭湯を紹介している。銭湯の魅力を伝えるべく、全国の銭湯を紹介している。

西川が全国55店舗で展開「わむりの相談所」

西川が全国55店舗で展開「わむりの相談所」。西川が全国55店舗で展開「わむりの相談所」。西川が全国55店舗で展開「わむりの相談所」。

悩み1位は疲れが取れない

悩み1位は疲れが取れない。悩み1位は疲れが取れない。悩み1位は疲れが取れない。悩み1位は疲れが取れない。

いよさか

いよさか。いよさか。いよさか。いよさか。

五行歌

五行歌。五行歌。五行歌。五行歌。

台所男子指南

台所男子指南。台所男子指南。台所男子指南。台所男子指南。

事例 葵交通株式会社

[タクシーについて](#)

[よくあるご質問](#)

[会社情報](#)

[採用情報](#)

[社員ブログ](#)

『人が全て』

「人を大切に」「社員ファースト」の発想で
社員の幸福を最優先に考える



日産グループのタクシー会社

競合との違いを出しにくい事業内容ですが、
あなたならどのようにPRしていきますか？

プレスリリース原稿案 葵交通株式会社

報道用資料
プレスリリース

2022年07月20日
葵交通株式会社

東京のタクシー会社に女性と子育て世代男性からの

転職希望者が約5倍に急増中

自分でシフトを決められる働き方が支持されて

東京都23区及び武蔵野・三鷹地区を中心にタクシー事業を運営している葵交通株式会社(代表: 田中 秀和、本社: 東京都杉並区)では、女性や子育て世代の男性からの転職希望者が急増しています。

シフトを自分で決められるなど、ワークライフバランスを重視した働き方を拡充したことを背景に、女性からの求人への問い合わせが、2019年では3名だったところ、2022年6月時点ではその約5倍増のペースで問い合わせをいただいています。さらに、育児目的の男性からの問い合わせ数も、2019年と比べて2022年6月時点ではこちらも約5倍増という状況になっています。

葵交通株式会社は、東証プライム市場の日産東京販売ホールディングス株式会社のグループ会社であり、都内最大手『東京無線協同組合』グループに加盟し、「人を大切に」「社員ファースト」の発想で社員の幸福を最優先にして日々営業を行っています。

【男性の育休取得率が過去最高に、コロナをきっかけに働き方が変化】

近年の政府の働き方改革における、男性の育休取得に向けた制度への働きによって、企業でも意識が変わってきています。厚生労働省が発表したデータによると、2020年の全国の企業や事業所に勤める男性の育休取得率は12.65%で過去最高となり、2019年の7.5%と比較しても大きく伸びています(厚生労働省 雇用均等基本調査)。

【自由にシフトを決められる働き方が子育て世代から支持、問い合わせ急増】

そんな中、葵交通株式会社では子育て世代からの求人に関する問い合わせが急増しています。女性からの問い合わせ数は、2019年では3名だったところ、2022年6月時点ではその約5倍増のペースで問い合わせをいただいています。さらに、育児目的の男性からの問い合わせ数も、2019年と比べて2022年6月時点ではこちらも約5倍増という状況になっています。

タクシードライバーの一般的な勤務パターンは、最長17時間勤務し翌日休みという隔日勤務が多いですが、当社ではシフトを自分で決めことができ、休みを寄せることも可能なため、地方出身者の従業員にとっては帰省がしやすい環境になっています。

前職で映画館のアシスタントマネージャーをしていた47歳の女性員乗務員は、離婚を機に祖母娘と3人で茨城から上京し、現在は13時出庫の翌朝9時までに帰庫というシフトで、タワーリーダーの資格を取得し、新人女性の教育として活躍しています。

また、最長8時~17時半で勤務する「昼勤務」も拡充しているため、家族といる時間を増やすことができたり、共働きの家庭では夫婦で休日を調整して、子育てに柔軟に対応することができたりと、育児に積極的に参加したい方からの支持を得ています。実際に、世帯主や子供の扶養が妻となっている家庭、離婚をして子供を引き取ったシングルファザーの方などが活躍しています。

報道事例 葵交通株式会社



PRの効果・メリット・デメリット

メディア露出のメリット

- ✓ コスト0で全国メディアに露出可能
- ✓ 大手メディア掲載実績を使った営業・採用活動
- ✓ 社員や社員の家族、地域からの信用
- ✓ 金融機関からの信用



二次活用一例

チャンネル
ANN YAHOO! JAPAN ニュース

テレビ朝日のスーパーJチャンネルに
取材協力しました!!

台風などの災害時にも雨漏り・防水で
お役に立てる企業というシーンが
放送されました!

CHECK!!

0:00 / 1:06

TBSテレビ「Nスタ」にて取り上げられました
TBSテレビ「Nスタ」2023年2月28日(火)放送分にて
るにあたり、駆け込みで修正をする人が増えているという

#メディア掲載

PREVENTJAPAN

企業概要 企業理念 代表メッセージ 事業内容 メディア掲載 お問い合わせ

お知らせ一覧 →

Home

News

Recruit

Contact

JP/EN

メディア掲載実績

産経新聞社

日刊工業新聞社

LINE NEWS

goo ニュース

読者をもっとおもしろく
NEWS PICKS

dmenu ニュース

SmartNews

BIZ
トレンド

ニュースアッチ
NEWSATCH

z-kz-k

株式会社
共同通信社

NIKKEI

毎日新聞社

産経ニュース

BtoBマーケするなら ferret One

PR・広報を行うことのデメリット

- ・費用対効果が見えにくい
- ・外部に依頼すると、毎月100万円近く費用がかかるが、結果が出にくい
- ・関わった人材の評価がしにくい

まとめ

- ①PRは売上UPではなく、**ブランディング・認知拡大**のための手法
- ②**メディアを顧客**だと考えた企画作りが必須
- ③メディア露出は自社で行えば、**コストが0で意外とカンタン**に出来る

CONTENTS -目次-

① オープニングトーク・登壇者の紹介

② BtoBマーケティングにおけるPRの手法と事例

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏

③ パネルディスカッション

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏 / 株式会社ベーシック 秋 在淳(あき じえすん)

④ クロージングトーク

パネルディスカッション

お客様の声



 PREVENTJAPAN

株式会社PREVENT JAPAN

事業:新築電気設備・電力コンサルティング事業

通常の業務が1日の大半を占めている中で広報業務に取り組まなければならないのですが、
プレスリリースで取り上げる内容を探っていくことが一番大変でした…

複数新聞社に掲載があった後、営業担当からは『ちゃんとした事業だと感じてもらえており、
取っ掛かりとして良い感触がある』と言われます。

お客様の声



株式会社展示会営業マーケティング

事業: 展示会に出展企業への売上アップ支援

「**自社サービスをどう売り込むか**」といった部分をクライアントさんに教えている立場なのですが、

「こんなにいいよ、こういうメリットがあるよ」ということをずっと考え続けていて…

このままだと**メディアの方には逆効果だったり、宣伝色が強くなってしまったり**するので、

専門家に教えてもらった方が良かったと思います。広報部門とかが社内になくてもやった方が良かったと思います。

お客様の声



葵交通株式会社

葵交通株式会社

事業: タクシー事業の運営

採用する上で**企業のアピール**と言いますか、良い印象を持っていただくには、自社の取り組みをPRすることが必要であると感じました。取材内容も「**会社でどのような取り組みをしているか**」という部分を取り上げていただけだったので、非常に価値のあるものだったと思います。

あまり長い契約ですとPR活動の進捗状況もわからなかったりしますので、**短期間で契約が出来るのもありがたい**です。結果として、キー局2番組/Yahoo!ニューストップ/その他Webニュース等に掲載いただけました。

お客様の声



株式会社匠

事業：雨漏り修理、防水工事

取材実績は早速二次活用させていただいております、ホームページに掲載しています。

ネットなどで集客している企業さんには非常にいいのかなと思います。

テレビで放送されたその瞬間だけではなく、「テレビで取り上げられました!」という内容が載っているだけで、お客様に与える印象や信頼度が全然違うと思います。

CONTENTS -目次-

① オープニングトーク・登壇者の紹介

② BtoBマーケティングにおけるPRの手法と事例

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏

③ パネルディスカッション

株式会社MARK N 川田将大(かわだ まさひろ)氏 / 株式会社ベーシック 秋 在淳(あき じえすん)

④ クロージングトーク

さいごに

ソリューションメニューのご紹介

広報内製化コンサルティング

実績のあるPRチームがヒアリングを行い、PR切り口を見つけしていきます。
マスコミ向けのセールスレターを作成し、取材獲得が期待できる全てのメディアへアプローチしていきます。

広報基礎・発掘研修

- 1 戦略広報についての基礎研修と、PR企画を社内から「発掘」する研修の実施します。（3時間程度）

メディアアプローチ研修 大量ネタだし研修

- 2 マスコミに対して行う、電話営業アプローチ研修を実施します。また、取材獲得が期待できるPR切り口を大量に出していく研修も行います。

メディア関係者紹介

- 3 テレビ局のディレクター/プロデューサー、もしくは全国紙の記者をご紹介します。取材までの流れなど、質疑応答の時間をご用意します。

企画/二次活用研修 ・総括ミーティング

- 4 新商品/サービスを開始するときに活用できるPR企画研修と、二次活用研修を実施します。また、3ヶ月間の総括、今後の動き方などをアドバイスします。

広報内製化コンサルティング オンライン相談会



- **時間** 10:00～18:00 の時間帯で45分程度
- **場所** オンライン
- **参加費用** 無料 ※事前予約必須
- **定員** 個別相談形式
- **内容** 広報内製コンサルティングのご紹介

● ご希望の方は ●

アンケートに「オンライン相談会希望」にチェックをつけてご回答ください。
担当者よりご連絡させていただきます。

ご参加いただきありがとうございました！

ウェビナーにご参加頂き、ありがとうございます。
[続行]をクリックして簡単なアンケートにご協力ください。

下記の外部URLアクセスするとzoom.usから離れます
https://bit.ly/3goZmJp

本当に続行しますか？

続行

ferret One
ferret One ウェビナーアンケートと資料ダウンロード
(所要時間2分)

本日はウェビナーにご参加いただき、誠にありがとうございました。
よりよいウェビナーを開催に役立てるべく、アンケートへの協力をお願いいたします。
※ウェビナー資料はアンケートに回答いただいた後、ダウンロードできます。

会社名

株式会社ベアシック

氏名

氏名

今後機会を要するのに活用できる内容でしたか？

無料オンラインウェビナー

プレスリリース配信だけじゃない！
BtoBマーケにおけるPRのやり方

3月14日(火) 14:00-

株式会社MARK N
川田 将大氏

株式会社ベアシック
秋 在淳

簡単な質問
に答えるだけ！

セミナー終了後、パソコン画面に本日のセミナーの「アンケート」が表示されます。アンケートをご記入いただくと、**資料がダウンロードできます。**