

営業組織の課題を解決する

顧客起点の  
新しい  
営業手法

米国  
BtoB企業の  
62%  
が実践

インテントホイール

ターゲティング

マルチチャネル

商談・クロージング

導入・成功事例



インテントセールス

米国企業の6割が実践する  
興味関心 [インテント] データを  
活用して売上を伸ばし続けるための  
最先端モデル

978-4-7981-8732-7

SE  
SHOESHA