



第5回「営業戦略会議」 in マーケティング・セールスworld ～「営業戦略」の“策定”と“実行”の解像度を上げる～

@オンライン開催 2025.9.8(月)-9.10(水)東京ビッグサイト



「営業戦略会議 in マーケティング・セールスWorld」 概要

宣伝会議が定期開催する講演型イベント「営業戦略会議=Sales Strategy Conference」を、エバーリッジ社主催の「マーケティング・セールスWorld」内で実施。展示会と合わせて営業関連部門のリード獲得の場としてご活用ください

日程	2025.9.8(月)-9.10(水)
想定 キーワード	営業DX、ビジネスグロース、データ利活用、SFA、MA、広告効果測定、名刺管理、カスタマーサクセス、CRM、インサイドセールス、セールスイネーブルメント、広告効果測定、デジタルマーケ、インテントセールス…等
会場	オフライン開催 (マーケティング・セールスWorld@東京ビッグサイト内セミナー会場)
主催	株式会社宣伝会議／エバーリッジ株式会社
想定提供リード数	3日間合計：約500名／1講演枠：約100名
参加対象	事業会社の営業、DX推進、マーケティング、経営企画、事業企画、販売促進関連部門



営業・マーケなどフロント部門向けの総合展

マーケティング
営業推進・営業企画
営業責任者
販売促進
カスタマーサクセス／サポート
経営者・経営企画



MAツール
デジタルマーケティング
ノベルティ・POP・什器
広告ツール・広告枠
CRM・SFA
EC通販システム



マーケティング・営業などフロント部門向けのサービス・ソリューションが一堂に集う総合展

業務の効率化・生産性向上をしたい企業のマーケティング・営業推進・営業・広告・販促・CS・CX・EC担当などが、最新の製品やサービスを比較検討したり、豪華講師陣によるセミナーで最新トレンドを学ぶことができます。



リアル展示会に加え、オンラインでセミナーを視聴したり、製品資料をダウンロードすることが可能

実際の展示会と並行して、オンラインでセミナーの視聴や出展社の製品資料のダウンロードができます。これにより、いつでもどこからでも情報収集が可能となります。

名称	マーケティング・セールス World 2025 夏 東京
開催日程 (前回)	2025/9/8(月)～9/10(水) 各日10:00-17:00
参加方法	事前登録制 (参加費：無料)

会場	東京ビッグサイト(南1～4ホール)
主催	マーケティング・セールス World 実行委員会
併催展	バックオフィス World



大型展示会内で講演を実施、満席講演も多数あり盛況な結果に

前回開催の様子



【会期・会場】

2025年1月29日～31日
東京ビッグサイト 東ホール

【イベント全体来場者数】

約15,000名

マーケティング・セールスworld 申込者属性 ※前回実績

部署別割合

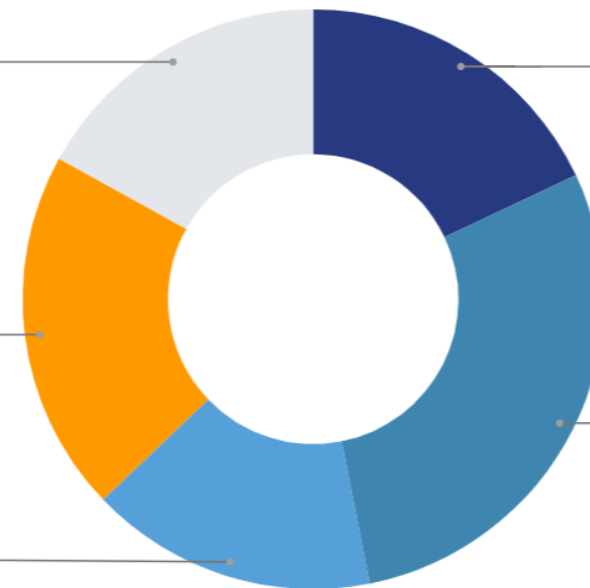
その他
17.0%

経営・経営企画
18.0%

DX推進・システム
20.2%

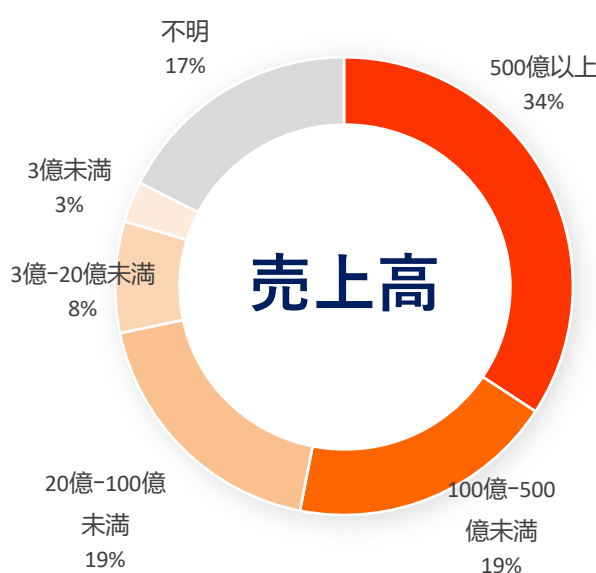
営業、マーケ、CS...
28.9%

バックオフィス
16.0%



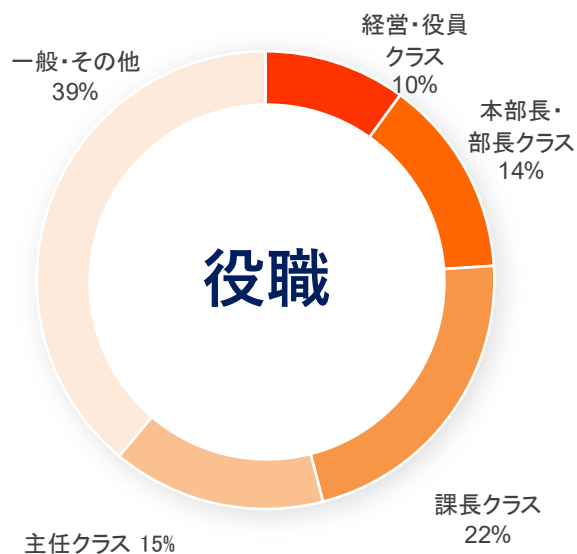


「営業戦略会議 in マーケティング・セールスWorld」 前回申込属性



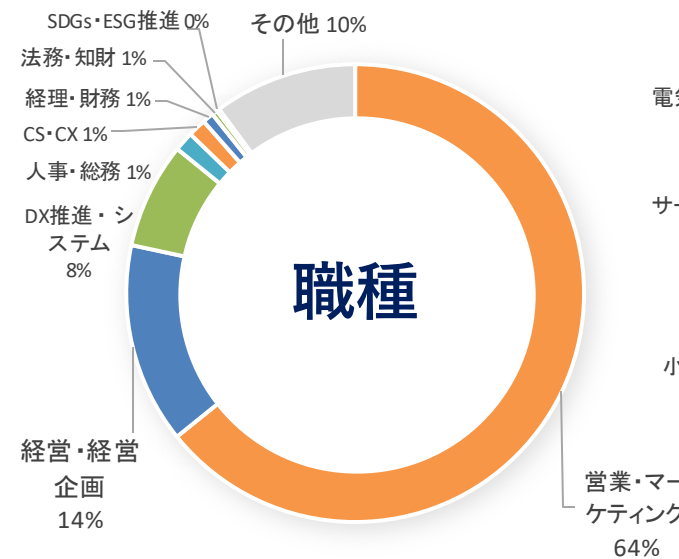
売上高100億円以上の企業

53%



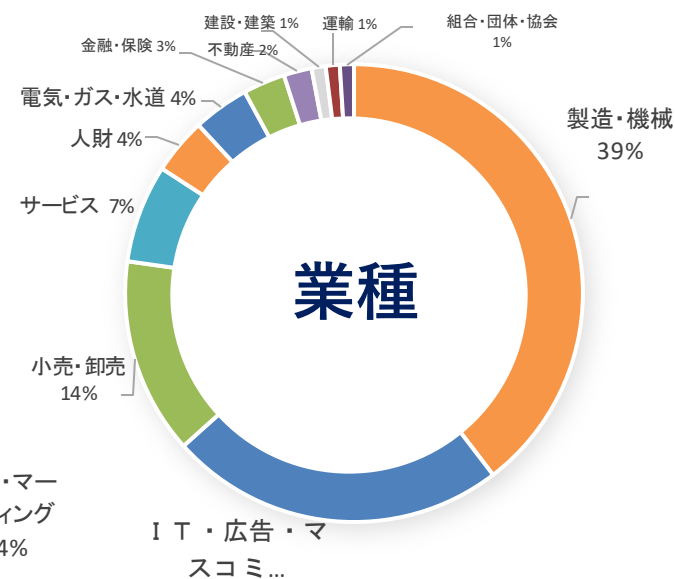
課長以上の役職者

59%



営業・マーケティング

64%



製造・ITなどのBtoB企業

63%



「営業戦略会議 in マーケティング・セールスWorld」 前回講演内容

B2Bマーケティングの前提は事業戦略 ～マーケ×営業改革の理想と現実～



株式会社Nexal
代表取締役 上島 千鶴 氏

営業×マーケの壁を超えろ！～顧客起点の組織作り～



株式会社マーケティングサイエンスラボ
代表取締役 本間 充 氏

「企業側がブランドを作る時代は終わった！？」 情報回遊時代のブランド新戦略



株式会社電通
データマーケティング局 クリエーティブプランナー
松岡 康 氏

再現性ある売上向上のために必要な知識の土台 BtoBセールス & マーケティングの全体設計



ウェルディレクション合同会社
代表社員 向井 俊介 氏

「SNSで衝動買い」は設計できる ～情報回遊時代の偶発購買デザイン総論～



株式会社電通
データマーケティング局
グロス・コンサルティング1部部長
宮前 政志 氏

「戦略ごっこ -マーケティング以前の問題」 ～戦略立案の裏にあるデータやエビデンスの見つけ方～



株式会社コレクション
コンサルティング事業部 執行役員
芹澤 連 氏

なぜ教科書通りのマーケティングはうまくいかないのか



株式会社電通
統合プランニング・ディレクター
北村 陽一郎 氏

B2B商材において偶発的購買行動は起きるのか？



株式会社電通
B2Bマーケティングコンサルティング部
B2Bイニシアティブ代表
梅木 俊成 氏



「営業戦略会議 in マーケティング・セールスWorld」会場図イメージ





「営業戦略会議 in マーケティング・セールスWorld」 タイムテーブル

時間	2025年9月8日(月)	2025年9月9日(火)	2025年9月10日(水)
11:30 ~ 12:10	主催講演	主催講演	主催講演
12:25 ~ 12:55	協賛講演	協賛講演	協賛講演
13:10 ~ 13:40	協賛講演	協賛講演	協賛講演
13:55 ~ 14:25	協賛講演	協賛講演	協賛講演
14:40 ~ 15:20	主催講演	主催講演	主催講演

想定講演テーマ/キーワード例

#営業DX #営業支援コンサルティング #予実管理 #セールスとマーケの連携 #ナレッジマネジメント
#セールスイネーブルメント #コンテンツマーケティング #BtoBデジマ #データ分析/活用
#インサイドセールス #コミュニティ #MA/SFA #営業資料改善 #商談解析 #ウェビナー活用
#展示会活用 #内製/外注のコツ #業務効率UP #AI活用 #ABM #インテントデータ …等々



「営業戦略会議 in マーケティング・セールスWorld」 協賛メニュー

	講演プラン①	講演プラン②
金額（税別）	料金については こちらのフォーム よりお問い合わせください ※講演プラン②はマーケティングセールスWorld出展企業限定価格となります	
提供リスト	カンファレンス全体 申込者全リスト提供 500名目安	カンファレンス全体 申込者全リスト提供 500名目安
講演時間	30分	30分
ポイント	大型展示会イベント内で、 講演による発信 & 一定の認知を得たうえでのアプローチが可能	

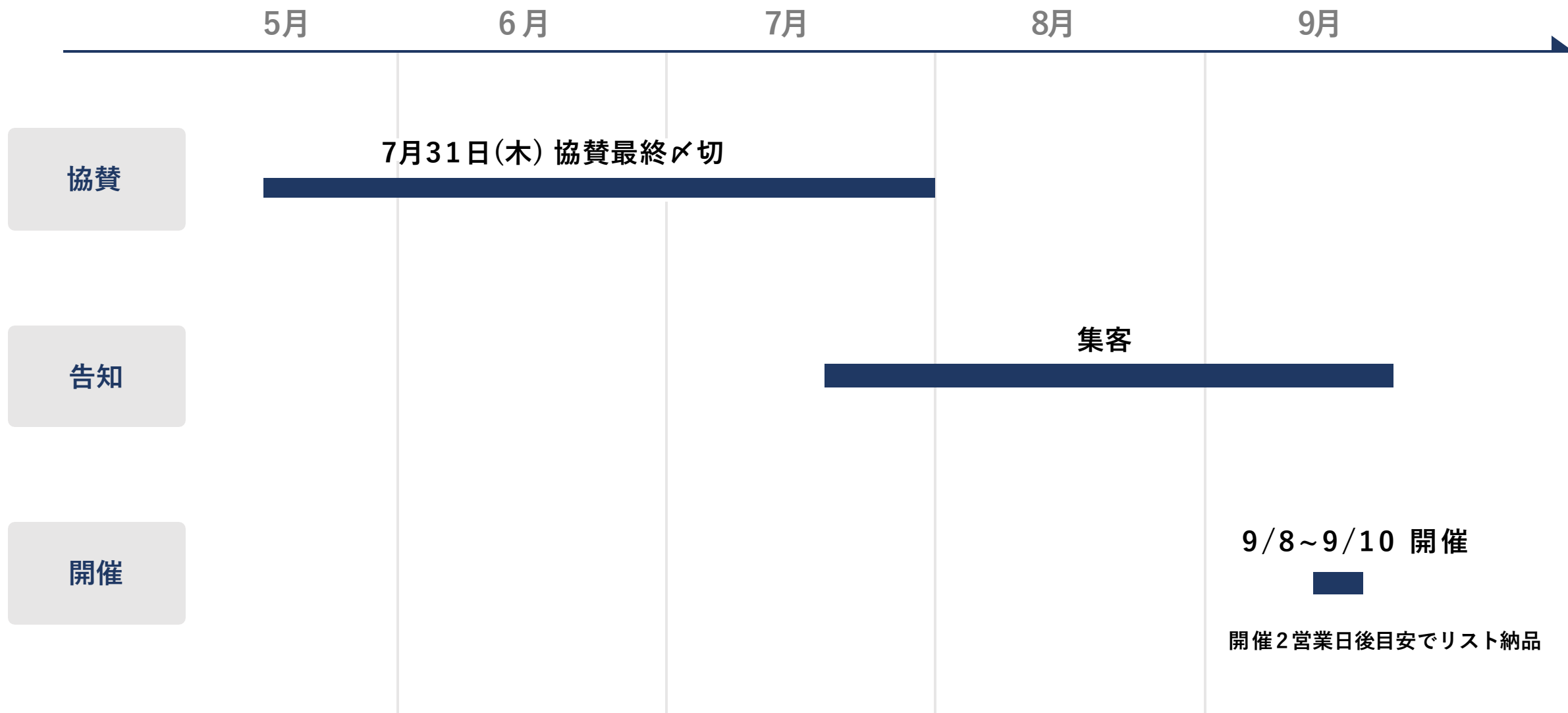
※ 人数は過去の実績をもとにした目安の数値であり、保証をするものではありません。

※ セミナレポートの制作（二次利用可）およびwebメディア「AdverTimes.(アドタイ)」への掲載は、オプション50万円（税別） ※定価75万円相当※です。



「営業戦略会議 in マーケティング・セールスWorld」 協賛スケジュール

スケジュールは変更になる場合がございます





お問い合わせ先

宛先 宣伝会議 法人様窓口

メール houjin@sendenkaigi.com

TEL 03-3475-3030

本社 〒107-8550 東京都港区南青山3-11-13 新青山東急ビル9階