

## データを集めるだけでは不十分！上手な活用方法とは？ ソフトブレイン、無料ホワイトペーパーを大公開！ 一般企業向け「営業 DX 無料 WEB セミナー」も同時に開催

営業課題解決サービスにより顧客の生産性最大化を実現するソフトブレイン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレイン）は、2021年10月29日（金）より、当社HPの専用ページにて営業現場におけるデータの上手な活用方法のホワイトペーパーを無料で提供します。また、同時にホワイトペーパーの内容に沿った無料WEBセミナーを2021年10月29日（金）16時より開催することをご報告します。

### SALES MAGAZINE



SFAを使った営業データ分析・活用

ホワイトペーパー表紙

### 営業戦略×データ活用



ホワイトペーパー目次

新型コロナウイルスの影響により、生活様式がガラッと変わること、様々な業界でDX化が加速し、業務の生産性向上が進んでいます。それは、営業の現場でも同様です。これまでの対面打ち合わせからオンラインでの打ち合わせが常識となるなど、顧客とのコミュニケーションがデジタルに移っています。一方で、営業のDXが進む中で新たな課題も浮かび上がっています。例えば、データの活用方法です。データ収集までは実現できたとしても、そのデータを分析し、実際の営業現場に活かすには高い壁があると考えられています。

実際、当社が2021年9月に当社顧客170社に対して、営業DXについて調査を行ったところ、「営業でデータ活用できている」と回答した企業は、わずか14.9%という結果になりました。このような背景を受けて、当社HP上では「営業戦略×データ活用」をテーマとしたホワイトペーパーを無料で公開することとなりました。本ホワイトペーパーでは営業活動で分析、活用すべきデータ項目から、実際にデータ活用が進まない現場においてSFAの活用方法やその特長について説明しています。

#### <無料ホワイトペーパー概要>

- タイトル : 営業戦略×データ活用
- 公開開始 : 2021年10月29日（金）
- 対象 : 法人
- 取得方法 : 当社HPの専用ページより、必要事項を記入の上ダウンロードください。
- ダウンロード : [https://www.e-sales.jp/form/sm/sm\\_011\\_dl/step1.html](https://www.e-sales.jp/form/sm/sm_011_dl/step1.html)
- 費用 : 無料

また、ホワイトペーパーの内容に沿った無料 WEB セミナーを 2021 年 10 月 29 日（金）16 時より、開催することになりました。セミナーでは、SFA や実績を管理する基幹システム、販売管理データなど、複数のデータソースを組み合わせ、各社が実践している営業戦略を実現しマネジメントしていくためのデータ分析、活用事例を解説します。

### <無料 WEB セミナー概要>

- セミナー名称：データ分析から導く 営業戦略
- 開催日時：2021 年 10 月 29 日（金）16:00~17:00
- 申込期限：2021 年 10 月 29 日（金）15:00
- 対象：法人向けセミナー  
※同業他社からの申し込みはお断りする場合がございます。
- 参加：ご参加には事前申し込みが必要です。
- 申込 URL：[https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo\\_211029.html](https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_211029.html)
- 視聴方法：WEB セミナー。セミナー開催前日にお申込時のメールアドレス宛に視聴方法を別途ご案内いたします。インターネットに接続できる PC、スマートフォン・タブレット端末からご参加いただけます。
- 費用：無料



### ■ 国産 No.1 (\*1) & 定着率 95% (\*2) の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」について

URL：<https://www.e-sales.jp>



業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能で、プロセス毎に計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,500社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのサポートなどお客さまのニーズにあったサービスを提供し、定着率は 95% (\*2) を誇ります。

ソフトブレンでは、高機能な CRM/SFA 「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせた営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けてまいります。

\*1 IDC「国内 CRM アプリケーション市場シェア\_2017 年」より自社で推計

\*2 2018 年顧客支援チーム実績より

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

## ■ソフトブレン会社概要

会社名 : ソフトブレン株式会社  
所在地 : 東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F  
代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文  
設立 : 1992年6月17日  
事業内容 : 営業イノベーション事業  
URL : <https://www.softbrain.co.jp>

---

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先



**広報担当 : 西村大介**

東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F

TEL : 03-6880-9500 FAX : 03-6880-9501

MAIL : [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)