

報道関係者各位

ソフトブレーション株式会社

2024年2月14日

無料配布資料

「無駄なコストを削減！最大効果を生むCRM/SFAの選び方」の提供を開始。

【営業ラボ】

運用コストをかけても導入効果が得られない営業支援システム導入の実態

国産CRM/SFAのベンダーであるソフトブレーション株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文）は、自社運営の営業力強化メディア「営業ラボ」（<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/>）において、「無駄なコストを削減！最大効果を生むCRM/SFAの選び方」と題した無料のホワイトペーパー提供を開始いたしました。

無駄なコストを削減！

最大効果を生む
CRM/SFAの選び方

特集 CRM/SFA導入における
費用対効果(ROI)の算出プロセス

営業ラボ

営業力強化に役立つノウハウを公開
Presented by セールスマネージャー
Remix CLOUD

■公開の背景・目的

費用対効果を強く求められるCRM/SFAの運用コストの適切な管理は、企業の成功において必要不可欠です。しかし、多くの組織が気付かないうちに過剰なコストをかけてしまっているのです。

昨今、売上に直結する営業部の業務効率化を図るため、CRM（顧客関係管理）やSFA（営業支援システム）といったツールを導入する企業が増えています。もしツール選びに失敗すると、自社で扱う商材・営業組織の体制との相性が悪いツールを使うこととなります。その結果、高い運用コストをかけているにもかかわらず業務効率化を実現できていない企業が少なくありません。

今回は適切な運用コストで最大効果を生むCRM/SFAの選び方やポイントをまとめました。

■コンテンツ内容について

以下のような内容が記載されたコンテンツとなっています。

- ・ CRM/SFA運用に見合った導入効果が得られない理由
- ・ ツール選定の重視ポイントと予算
- ・ ツール導入時に押さえておきたい3つのポイント
- ・ 最大効果を生む「CRM/SFAの選び方」
- ・ 特集：CRM/SFA導入における費用対効果（ROI）の算出プロセス
- ・ 企業に定着するCRM/SFA選定のポイント

ダウンロードは以下ページとなっております。

ご希望の方はこちらより、よろしく願いいたします。

【第23回】事例と図解でわかる！「無駄なコストを削減！最大効果を生むCRM/SFAの選び方」

URL : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp23-17065>

■営業ラボについて

国産CRM/SFA「eセールスマネージャー」を中心に20年以上に渡り営業課題解決事業を展開しているソフトブレンが、培ってきた営業コンサルティングの経験よりコンテンツを提供する営業力強化メディアです。

経営者やマネージャー向けのコンテンツを中心に「営業力強化に役立つノウハウを公開」をテーマに、営業現場にとって有益な情報を分かりやすく提供し、これまでに400以上の記事を掲載、2023年には月間29万PV（*1）を突破しました。

新たなトレンド解説はもちろん、複雑な概念についての掘り下げ、見識を広げる実践的なセミナーなどのコンテンツを拡充し続け、皆さまの営業力強化に役立つノウハウを提供し続けます。

URL : <https://www.e-sales.jp/eigy-labo/>

*1 2023年1月-9月実績より

以上

※記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、

各社の商標または各権利者の登録商標です。

※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。

■ソフトブレイン株式会社について

会社名 : ソフトブレイン株式会社

所在地 : 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階

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 : 川上 大樹

東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階

TEL : 03-6779-9800 FAX : 03-6779-9310

MAIL : press@softbrain.co.jp

