

報道関係者各位

ソフトブレーション株式会社

2024年5月24日

無料配布資料「売上向上を実現する営業戦略」の提供を開始。【営業ラボ】

売上予測の重要性と算出方法

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/eigy-labo/>) において、「売上向上を実現する営業戦略」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。

売上予測の重要性と算出方法

**売上向上を実現する
営業戦略**

特集 精度の高い売上予測で成果を上げる
CRM/SFA活用術と事例

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

企業が売上向上を実現していくには、ただ売上目標を追うだけでなく、データに基づいた適切な売上予測をもとに戦略を立て、実現の見込みが高い営業施策や改善案を実施する「データドリブン」な戦略のもと営業活動を行う必要があります。

しかし、すでに多くの企業が営業力の向上に注力する一方で、営業データの収集不足や分析体制が整っていないなど、いまだにデータドリブンな営業活動に取り組めていない企業は少なくありません。

これはビジネスのDXが急速に進む中で、ITツールやデータ活用についての適切な教育の場が得られなかったことが起因しています。

そこで、今号ではデータドリブンな営業戦略設計の方法として売上予測の重要性と算出方法から、目標達成までのロードマップを解説しています。

今後の営業戦略立案の際の参考としてご覧ください。

■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。

- ・ 営業における「売上予測」の重要性
- ・ 売上予測の実施から、目標達成までの3ステップ
- ・ 売上予測の算出方法（1）「過去の売上実績」から予測
- ・ 売上予測の算出方法（2）「営業パイプライン」から予測
- ・ 営業パイプラインの構築
- ・ 特集：精度の高い売上予測で成果を上げるCRM/SFA活用術と事例
- ・ 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26回】売上向上を実現する営業戦略

URL : <https://www.e-sales.jp/eigy-labo/wp26-19054>

■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。

■ソフトブレン株式会社について

会社名 : ソフトブレン株式会社
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

