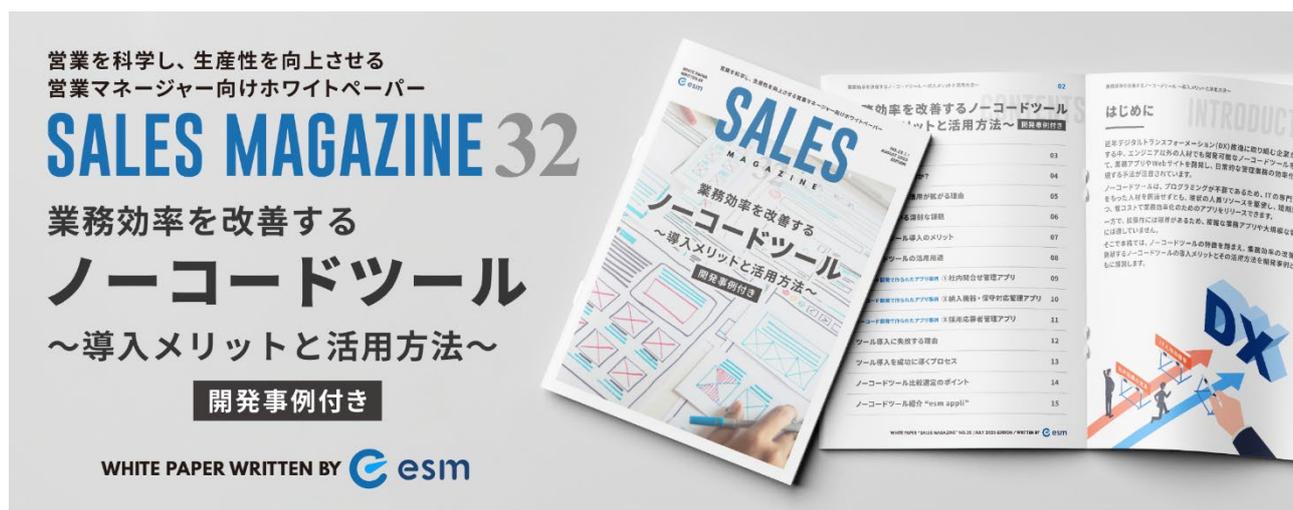


【無料ホワイトペーパー】

「業務効率を改善するノーコードツール～導入メリットと活用方法～」を公開（営業ラボ）

企業競争力向上のためのCRMであるesm(eセールスマネージャー)を提供するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレン」）は、自社運営の営業力強化メディア「営業ラボ」において、「業務効率を改善するノーコードツール～導入メリットと活用方法～」と題した無料ホワイトペーパーを公開しました。



■ ホワイトペーパー ダウンロードURL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp32-22715>

■ 公開の背景

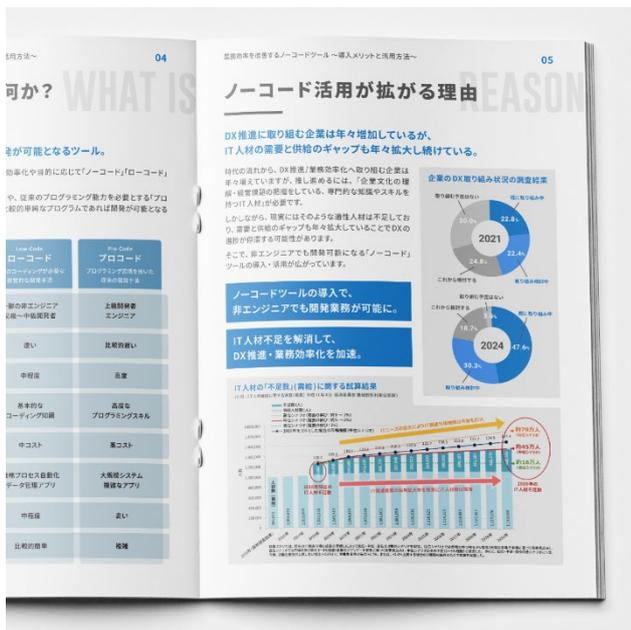
近年、多くの企業でデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進が重要課題となる一方、それを担うIT人材の不足が深刻化しています。こうした状況の中、プログラミングの専門知識がなくても業務アプリやシステムを開発できる「ノーコード」は、DX推進の新たな担い手として急速に注目度を高めています。

本ホワイトペーパーでは、ノーコード開発ツールがどのように企業の業務効率の改善や、ひいては生産性向上を実現するかを、具体的なメリットや開発事例を交えて分かりやすく解説しています。ツールの導入から運用までのプロセスや選定のポイントも網羅しており、本資料を通じて多くの企業様が抱える課題解決の一助となり、DX推進をさらに加速させることを目指します。

■コンテンツ概要

1. はじめに
2. “ノーコード”とは何か？
3. ノーコードツール活用が広がる理由
4. 企業が抱えている深刻な課題
5. ノーコードツール導入のメリット
6. ノーコードツールの活用用途
7. ノーコード開発で作られたアプリ事例 (1)社内問合せ管理アプリ
8. ノーコード開発で作られたアプリ事例 (2)納入機器・保守対応管理アプリ
9. ノーコード開発で作られたアプリ事例 (3)採用応募者管理アプリ
10. ツール導入に失敗する理由
11. ツール導入を成功に導くプロセス
12. ノーコードツール比較選定のポイント

■ホワイトペーパー抜粋



■ホワイトペーパー ダウンロードURL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp32-22715>

■ソフトブレン「esm(eセールスマネージャー)」について



ソフトブレンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAを発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。直近では、AIの力を活用することで、現場担当者の業務負担を軽減する新機能などもリリースしています。

高機能なCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を中核に、MA(マーケティングオートメーション)ツールの「esm marketing」、アフターサービス向けマネジメントツール「esm service」の導入実績から得られた

顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「esm(eセールスマネージャー)」は、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す。営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上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カスタマーサクセスサービス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%※となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※ 弊社顧客支援チーム実績より。

以上

■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

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



ソフトブレイン株式会社 営業企画部 広報担当 秋元絢子(あきもとあやこ)

TEL：03-6779-9800 FAX：03-6779-9310

Mail：press@softbrain.co.jp