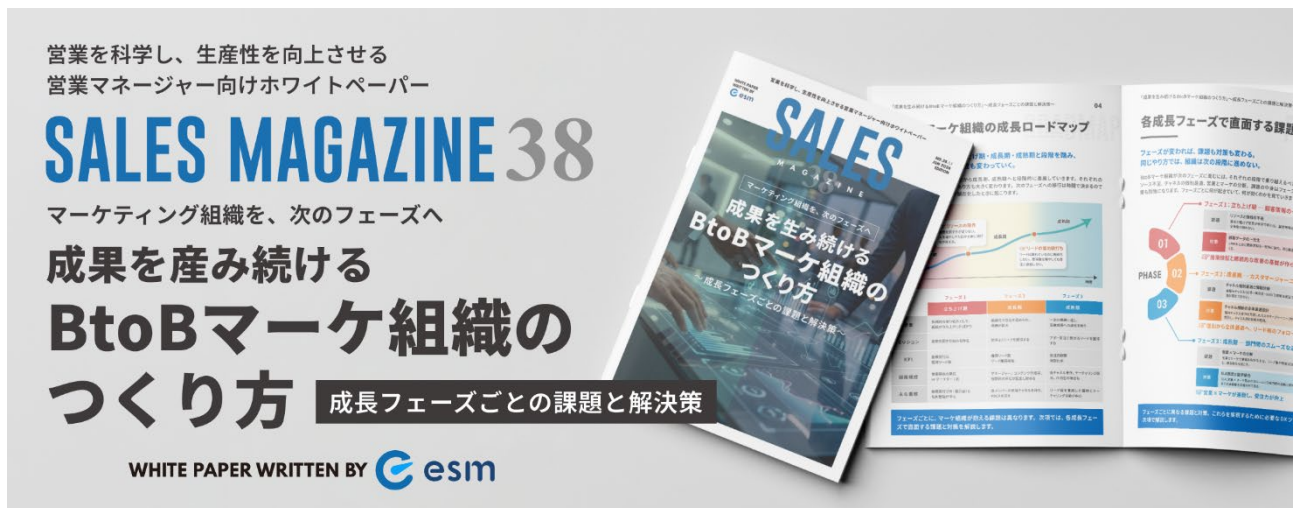


【無料ホワイトペーパー】

「成果を生み続けるBtoBマーケティング組織の作り方 ～成長フェーズごとの課題と解決策～」を公開

企業競争力向上のためのCRM/SFA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、「成果を生み続けるBtoBマーケティング組織の作り方 ～成長フェーズごとの課題と解決策～」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/wp38-24228>

■ 公開の背景

近年のBtoBビジネスは、AI検索の普及などによって顧客の情報収集行動が変化し、営業担当者と接触する前に比較・検討が進むケースが増えています。こうした状況を受け、企業は情報収集/購買行動の変化に対応した戦略的なBtoBマーケティング体制の整備を早急に進める必要があります。その一方で、「マーケティング施策に取り組んでいるものの成果につながらない」「マーケティング組織を立ち上げたいが、何から着手すべきかわからない」といった課題を抱える企業も少なくありません。

特にBtoBマーケティング組織は、顧客情報の分散やチャネルごとの個別最適、営業とマーケティングの分断など、成長フェーズごとに異なる壁に直面します。本資料では、マーケティング組織の成長を「立ち上げ期」「成長期」「成熟期」の3フェーズに整理し、それぞれの課題と解決策に加え、CRM・MA・BI・ABM^{※1}などのDXソリューションを活用することによるメリットを解説します。

マーケティング体制の構築や、業績向上に寄与するBtoBマーケティング施策の実行に課題を感じている企業にとって、本資料が次の一手を考えるための一助となれば幸いです。

※ CRM : Customer Relationship Management(顧客関係管理)。顧客情報を一元管理し、営業・マーケティング活動の基盤となるシステム。

※ MA : Marketing Automation(マーケティングオートメーション)。見込み顧客の獲得・育成を支援するツール。

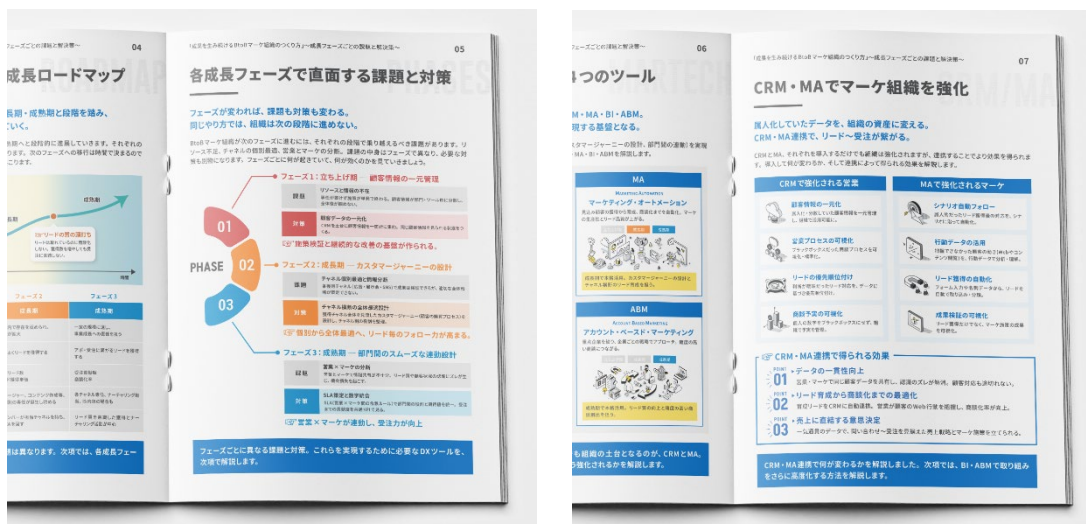
※ BI : Business Intelligence(ビジネスインテリジェンス)。データの可視化・分析を通じて意思決定を支援するツール。

※ ABM : Account Based Marketing(アカウントベースドマーケティング)。重点顧客を定めて戦略的にアプローチする手法。

■コンテンツの概要

1. はじめに
2. BtoBマーケティング組織の成長ロードマップ
3. 各成長フェーズで直面する課題と対策
4. マーケDXを支える4つのツール CRM・MA・BI・ABM
5. CRM・MAでマーケティング組織を強化
6. BI・ABMでマーケティング施策を高度化
7. CRM・MA連携の成功事例 精密機器メーカーA社
8. MA×CRMでつなぐマーケティングと営業
9. MAツール紹介
10. CRMツール紹介

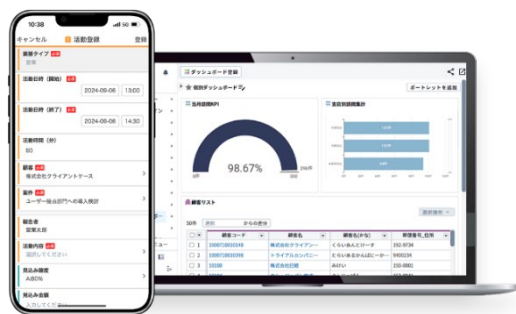
■ホワイトペーパー抜粋



■ホワイトペーパー ダウンロードURL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp38-24228>

■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を発売して以来、マーケティング、セールス、アフターサービスといったあらゆる顧客接点業務の変革を、ITとサービスの両面から支援しています。

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)

顧客情報の一元管理と営業活動の効率化を支援するCRM/SFAです。顧客情報や案件情報、営業活動の進捗を組織全体で共有・可視化することで、属人化しがちな営業情報の蓄積と活用を促進し、営業プロセスの見える化・改善を実現します。また、一度の入力で必要な情報を各項目へ自動反映できるほか、ダッシュボードによる現状分析やAIを活用した業務支援機能により、営業担当者の業務負荷軽減と生産性向上に貢献します。

■ esm marketing

BtoB企業の見込み顧客獲得・育成を支援するマーケティングオートメーションツールです。自社Webサイトに計測タグを埋め込むだけで導入できるため、顧客の閲覧行動の可視化やスコアリング、メール配信、イベント管理などを通じて、見込み顧客への最適なアプローチを実現します。実名顧客だけでなく匿名段階の見込み顧客にもアプローチできる点が特長で、商談機会の最大化に貢献します。また、esm(eセールスマネージャー)と連携することで、営業とマーケティングが連動した顧客フォローを実現し、成果につながるマーケティング運用を支援します。

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%^{※2}となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※2 弊社顧客支援チーム実績より

■ 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



広報マーケティング部 秋元 絢子（あきもとあやこ）

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