

報道関係者各位

ソフトブレーション株式会社

2023年12月6日

**【今更聞けない「営業用語・基礎知識」まとめ】を公開。**

ソフトブレーションの営業力強化メディア「営業ラボ」にてTOPアクセスを誇る、  
「OODA」をテーマにしたWebセミナーを同時開催（12月8日）

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、これまで公開したメディアコンテンツより営業活動でよく使われる用語や基礎知識をまとめた【営業活動で使われる、今更聞けない「営業用語・基礎知識」まとめ】を公開、あわせて同メディア内でTOPアクセスを誇るキーワード「OODA」をテーマにしたWebセミナーを2023年12月8日に開催いたします。



The illustration shows a man in a light blue suit and orange tie, holding a black folder and pointing with a stick at a dark blue chalkboard. The chalkboard contains the following text in yellow and white:

- DX
- CRM
- 営業活動で使われる
- 今更聞けない、、
- SWOT
- SaaS
- 営業用語・基礎知識**
- ~まとめ~
- LTV
- KGI
- KPI
- OODA

At the bottom of the illustration, there is a black banner with the following text:

- 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**

## ■ 営業活動で使われる、今更聞けない「営業用語・基礎知識」まとめ

URL : <https://www.e-sales.jp/eigyو-labo/business-glossary-for-sales-15835>

※コンテンツは随時追加いたします。

### ■ 公開の背景

デジタルツールの導入や施策が当たり前になった昨今の営業活動では、「CRM」「PDCA」「KPI」「OODA」等のビジネス用語が飛び交い「フレームワーク」「ツール活用法」も様々で、事前知識が乏しくわからないものや、なんとなく理解はしているが曖昧であったりと、正しい定義や知識を得ておく必要があります。

そこで今回は、当メディアでもよく登場する「営業活動で使われる用語」を解説付きで簡単に把握できる用語集を企画し、その他の用語や「営業フレームワーク」「営業ツール活用法」も簡単に閲覧できるアーカイブとして一覧にまとめました。

### ■ コンテンツ内容

#### 【営業用語集】

「CRM」「PDCA」「KPI」「OODA」等の営業活動で使われる用語を解説付きでまとめ、各用語からは当メディア内の関連記事も直接閲覧できます。

#### 営業用語一覧

用語	解説
<b>AIDMA</b> <a href="#">解説記事</a>	消費者の視点や状況から、購買行動を促す対応をしていく手法です。認知段階、感情段階、行動段階に消費者行動を定義し、消費者が商材を購入するまでの行動フローを示しています。
<b>BI</b> <a href="#">解説記事</a>	BI（ビジネスインテリジェンス）とは、企業が蓄積するさまざまなデータを集約、分析、可視化して、経営や業務の意思決定を行う活動や手法のことです。BIを実現するBIツールを活用することで、経営課題の解決や業務の効率化による業績向上、従業員の負担軽減、働き方改革の実現などが期待できます。
<b>CRM</b> <a href="#">解説記事</a>	Customer Relationship Managementの略称で、日本語では「顧客関係管理」や「顧客関係性マネジメント」という意味ですが、それを実現できるツールやシステムのことを指しているケースもあります。
<b>DX</b> <a href="#">解説記事</a>	デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）の略称で、2004年頃に誕生した言葉です。スウェーデンの大学教授エリック・ストルターマン氏によって提唱された「デジタル技術の浸透は、生活のあらゆる側面を良い方向に変化させる」という概念を指します。
<b>ERP</b> <a href="#">解説記事</a>	ERPは、Enterprise（企業）・Resource（資源）・Planning（計画）の頭文字をとったものです。ヒト・モノ・カネを集約し、効率よく事業を成長させるため、適切に分配や活用をしていく考え方や、これらを実現するサービ

## 【今更聞けない営業用語・基礎知識 まとめ】

上記の用語も含む「営業用語」「基礎知識」「営業フレームワーク」「営業ツール活用法」のまとめ一覧ページです。

## 今更聞けない営業用語・基礎知識



2023.11.07

ステップメールとは？ 作り方や配信例・成功事例まで解説

ステップメール 今更聞けない営業用語・基礎知識



2023.10.20

【2023年版】Excel(Excel)を独学で勉強する方法4選 | おすすめサイトや本・アプリを紹介

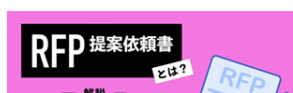
エクセル Excel 今更聞けない営業用語・基礎知識



2023.10.19

PDFをExcelに変換したい！おすすめツールや無料のPC機能を活用した方法を解説

エクセル Excel PDF



2023.09.26

RFP(提案依頼書)とは？意味、4つのメリット、作成手順・注意点をわかりやすく解説

以下はまとめ記事の一例です。

### <営業フレームワークの解説>

- OODA : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/ooda-loop-4619>
- PDCA : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/pdcacycle-1071>
- 262の法則 : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/the-2-6-2-rule-353>

### <用語の解説>

- CRM : <https://e-sales.jp/eigyo-labo/what-is-crm-213>
- DX : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/about-dx-7978>
- SaaS : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/saas-sales-15043>
- KPI : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/kpimanagement-1107>
- KGI : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/what-is-kgi-5969>
- SWOT : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/swot-13837>
- LTV : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/ltv-10901>

## <ツールの基礎知識>

- ・ エクセルの基本の使い方 : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/excel-14085>
- ・ エクセルのVLOOKUP関数の使い方 : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/vlookup-13850>
- ・ PDF/エクセル変換の方法 : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/pdf-excel-15050>

## ■ 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/eigyo-labo/>

\*1 2023年1月-9月実績より

## ■ 「OODA」をテーマにしたWebセミナー（12月8日）

今回のまとめ記事でも取り扱っており、営業ラボ内でもTOPアクセスを誇るキーワード「OODA」をテーマにしたWebセミナー「PDCAは時代遅れ？「OODAループ」により自走する営業組織を作る」を2023年12月8日に開催いたします。

ソフトブレンが数多くの支援・施策を実施する中で見えてきた「自走する組織の作り方」を解説いたします。

Webセミナー

PDCAは時代遅れ!?

「OODAループ」  
により自走する  
営業組織を作る

▼セミナー参加お申し込みはこちら▼

URL : [https://www.e-sales.jp/seminar/detail/web\\_231208.html](https://www.e-sales.jp/seminar/detail/web_231208.html)

### 【開催概要】

開催日時 : 2023年12月8日 (金) 16:00~17:00

開催方法 : オンライン (Zoom)

参加費用 : 無料

定員 : 先着100名

### 【講師紹介】



ソフトブレイン株式会社 本社営業本部 営業企画部長 川上大樹

製造・金融・流通など業種を問わず、BtoB企業を中心に、300社以上の営業課題解決の実績を持つ。新規顧客開拓の営業に従事するとともに、営業課題解決セミナーでの講演活動を多数行っている。

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

