

CRM/SFA 業界トップクラス 4,000 社の導入実績を持つソフトブレンと マーケティングオートメーション国内シェア No.1 のシャノンが業務提携 ～マーケティングデータを活用した営業支援を強化～

営業課題を解決するためのサービスを提供するソフトブレン株式会社(代表取締役社長:豊田浩文/本社:東京都中央区、以下、ソフトブレン)と企業のマーケティングを支援する株式会社シャノン(代表取締役:中村健一郎/本社:東京都港区、以下、シャノン)は業務提携し、マーケティングデータを有効に活用し、戦略的な営業展開が可能となる営業支援ソリューションを開発することを発表いたします。

多くの企業にとって、売上を拡大する仕組み作りは重要な営業課題となっています。その課題解決に営業支援ツールやマーケティングツールを導入した結果、営業部門やマーケティング部門の部門単体における活動の効率化に留まり、売上を最大化するためのマーケティングデータを有効活用した効果的な営業活動が展開できている企業は多くありません。

今回、ソフトブレンとシャノンは、従来のマーケティングから営業活動に至る間で分断されていたデータを一元管理し戦略的な営業展開の実現を目的として、シャノンの提供する国内マーケティング管理市場で6年連続シェア1位(*1)のマーケティングオートメーション「SHANON MARKETING PLATFORM(以下 SMP)」とソフトブレンが提供する4,000社超の企業に導入された業界トップクラスの営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を連携させ、マーケティングと営業活動を一体化した環境をお客様に提供いたします。

この連携により、従来の営業プロセスの可視化と営業数値の把握に加え、マーケティングデータからターゲットになる企業の購買プロセスや抱える問題点、潜在的なニーズなどの状況を把握した上で営業戦略を立案した精度の高い営業活動の展開が可能になります。

ソフトブレンとシャノンは、双方で販売契約を締結し、マーケティングテクノロジー要素を取り入れた営業支援市場を共同で開拓してまいります。まずは両社の営業部門へ双方のシステムのトレーニングを開催し、本連携ソリューションリリースを起点に、共同プロモーションの展開、双方のユーザや見込み顧客に対しての共催セミナーや製品トレーニング、同行営業を両社で実施していきます。

*1 出典:ITR「ITR Market View:マーケティング支援市場 2013～2016」売上金額ベースでの2010年度～2015年度(予測)シェア

<< 両社代表からのコメント >>

【ソフトブレン株式会社 代表取締役社長 豊田 浩文】

この度は、マーケティングオートメーションと CRM/SFA における国内トップソリューション同士の連携であり、大変うれしく思います。これにより、マーケティングと営業の分断にお悩みの企業様、インサイドセールスの仕組み構築を検討されている企業様にとって、大きな価値をご提供できると考えております。弊社は引き続き、IT を活用した営業の情報武装・営業生産性の向上において、クライアント企業様へ最大限の貢献ができるよう研究・開発に取り組んでまいります。

【株式会社シャノン 代表取締役 CEO 中村健一郎】

本日の二社による業務提携の発表は、これからのマーケティングとセールスの新しい連携のスタンダードになると確信しております。マーケティングとセールスのそれぞれのデータの有効利用は、マーケティングとセールスの協働の場をつくり、お客様の売上拡大を導くことができる強力なソリューションになります。今後も弊社はマーケティングテクノロジーを駆使し、マーケティングのみならず営業支援分野のソリューション・サービスも一層強化していきます。

=====

今回発表した両社の提携に際して、下記の要領にて共催セミナーを開催いたします。
詳細は以下をご覧ください。本日よりお申し込み受付を開始します。

<https://smp.shanon.co.jp/public/seminar/view/737>

■テーマ

マーケティングデータを活用して商談を生み出す～MA と SFA/CRM の関係を見直そう～

■日時

2016 年 11 月 29 日(火)14:30-17:00(受付開始 14:00～)

■会場

株式会社シャノン セミナールーム

■概要

株式会社シャノン

SFA を活かすマーケティングオートメーションとは？

ソフトブレイン株式会社

営業の PDCA サイクルを回し、簡単に受注をする仕組みをつくる

=====

<< 両社の会社および製品概要 >>

【eセールスマネージャーRemix Cloud について】

(<http://www.e-sales.jp/>)

ソフトブレインが提供する営業支援システム(CRM/SFA)「e セールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業のストレスを軽減し、利便性が向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、4,000 社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供します。

【ソフトブレイン株式会社について】

ソフトブレインは、企業のさまざまな営業課題を解決するサービスを提供しています。今まで業種・業態を問わず 5,800 社を超える企業の営業改革に携わり、1999 年に販売開始した主力製品である、「e セールスマネージャーRemix Cloud」を中心に、今まで蓄積してきた営業ノウハウを活かした導入コンサルティングサービスや営業・マネージャー教育サービスにも定評があります。

会社名 : ソフトブレイン株式会社

所在地 : 〒104-0028 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル 9F

代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文

設立 : 1992 年 6 月 17 日

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容 : 営業課題解決事業

【シャノンマーケティングプラットフォームについて】

(<http://www.shanon.co.jp/products/>)

マーケティングオートメーションと統合データ管理・活用を実現するクラウドアプリケーションです。申込フォームや告知サイトの作成、セミナー/イベントでの申込・来場管理、キャンペーン運営業務やメール配信など、マーケティング業務全般の一元的な実施・管理を実現します。オンライン・オフラインを問わず、行動履歴を自動で見込み客データと紐づけて蓄積データの管理を一本化。属性や履歴を横断したリードの検索・抽出やスコアリング機能でリード評価の品質を向上させることにより、商談機会の創出に貢献します。データを可視化する標準ダッシュボードも搭載。データ分析や共有環境や ABM を実現し、セールスと連携した企業のマーケティング支援を行うプラットフォームです。

【株式会社シャノン】

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング活動をサポートする製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント・セミナー運営やマーケティング業務の効率化・自動化や、見込み客管理の最適化などを実現するシャノンの製品・ソリューション・サービスは、国内における導入実績数 960 以上、キャンペーン実績数 22 万以上で、大規模イベント・展示会からマーケティング統合管理まで多様なシーンでご利用いただいています。

会社名 : 株式会社シャノン
所在地 : 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4F
代表者 : 代表取締役 CEO 中村 健一郎
設立 : 2000 年 8 月 25 日
URL : <http://www.shanon.co.jp>
事業内容 : 1 クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート
2 マーケティングに関わるコンサルティングおよびサービスの提供

■本ニュースリリースに関するお問合せ先
ソフトブレイン株式会社 広報担当 高橋
TEL: 03-6880-2600 FAX: 03-6880-2601
E-Mail: press@softbrain.co.jp

株式会社シャノン マーケティング企画室 長崎
TEL 03-6743-1565 FAX 03-6673-4302
E-mail: marketing@shanon.co.jp