

【無料公開】コロナ完全攻略！DX、インサイドセールス、テレワークなど 営業ノウハウを網羅する全6種のホワイトペーパーを公開！

営業課題解決サービスにより顧客の生産性最大化を実現するソフトブレイン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長豊田浩文、以下 ソフトブレイン）は、コロナ禍によりニューノーマル時代に対応した営業スタイルが求められる中、“今”だから営業が考えるべきポイントを解説する全6種のホワイトペーパーの公開を開始しました。

役に立つノウハウ資料集。

↓ 一式ダウンロード! ↓



■ 完全網羅！with コロナの“今”だから営業が考えるべきこと総まとめ

コロナ禍に襲われた2020年。これまでの訪問営業が通用せず、対面しない営業スタイルへの変化を迫られました。さらに、緊急事態宣言が再発令され、前回の発令時と状況は違えど、プランの見直しや修正等に時間を取られ、本来行うべき営業活動が鈍くなってしまう可能性を抱えています。急速なテレワーク化、新しい分野への進出や業態変換など、これまで当たり前や常識とされてきた経営や仕事の在り方は岐路を迎える中、ソフトブレインでは、ニューノーマル時代に対応した営業ノウハウを解説するオンラインセミナーを昨年4月から計70本実施。経営層を中心にのべ1万人もの方々に参加いただきました。

その中から特に反響の大きかった【DX】【インサイドセールス】【テレワーク】をテーマとしたセミナーで公開した講演資料を再編集。with コロナ時代の営業に必要な3つの要素「コロナを乗り切る現在の勝ち筋の発見」「コロナ後を見据えた未来の戦略」「コロナにより社会変化が起きた際の柔軟なシフト」に付随する、今こそ身につけたい営業ノウハウ6種を一挙にご紹介します。

コロナウイルスとの共存が長期的スパンになることに伴い、ニューノーマル時代への対応やDX推進がより重要視されていく中、是非ご活用ください。

ホワイトペーパー全6種の無料一括ダウンロードはこちら：

https://www.e-sales.jp/mail/redirect/useful_doc_dl.html

【資料一覧】

- ・DX のノウハウ資料
- ・PDCA 解説資料
- ・ニューノーマルの営業解説資料
- ・インサイドセールス解説資料
- ・働き方改革（残業削減）解説資料
- ・アフターコロナ解説資料

【資料の概要】

▶ 「営業部における DX の実現に向けて

～課題解決法とデジタルツール定着までの道のり～

新型コロナウイルスで急速に企業に広がる DX。DX とは、SFA や CRM、MA など IT ツールを活用して自社にイノベーションをおこし、労力削減や収益増加、組織変革などを起こすことです。しかしながら、IT ツールを場当たりに導入するだけでは成果につながりません。特に営業部門の DX は、労働時間の削減のみにフォーカスするのではなく、成果にフォーカスをあて、コア業務にいかにか集中するか、ボトルネックの可視化を行い、業務効率化を図っていくことが重要です。そこで本資料では、導入設計の仕方や定着させるためのポイントなど、企業の DX 定着までの道のりについてご紹介します。

▶ 「変化の激しい時代でも着実に成果をあげる

～営業現場で使える PDCA・OODA とは～

現在、政府主導で働き方改革が推進され、生産性の向上を求められていることから、PDCA サイクルによる業務改善が再び注目されています。しかし、使用するシーンを理解していないとうまく機能しません。そこで本資料では、PDCA のメリットや注意点、また OODA との使い分けを解説するとともに、ゴールから逆算して計画立てるソフトブレン流「G-PDCA サイクル」についてご紹介します。

▶ 「ニューノーマルの営業に必要なこととは

～必要なツール・体制・スキルなど全てがわかる～

過去にもインターネットの普及や CSR などの企業責任追及など、ニューノーマルへの移行を乗り越えた企業は多くあります。ここでは、ニューノーマルの営業が必要になるスキル、体制、ツールについてご紹介します。

▶ 「with コロナ時代の営業に欠かせないインサイドセールスとは

～組織立ち上げ方法や導入ツールなど、初心者が押さえるべき基礎知識～

足を運んで商品の説明から販売までを行う、従来の営業方法はフィールドセールスと呼ばれます。それに対して、電話やメール、Web サイトなどを利用してオフィスから営業を行うのがインサイドセールスです。顧客への訪問ができない今、社内での業務と体制を見直し、社内でもできることを見極めることが大切です。組織の立ち上げ方や導入すべきツールなど、インサイドセールスの基礎知識についてご説明します。

▶ 「ニューノーマルに備える働き方改革！ 営業の生産性向上と残業削減に向けて」

働き方改革の推進に加えて、新型コロナウイルスの拡大により、ニューノーマルに合わせるという意味での“働き方改革”も企業は実施する必要がでてきました。社員の意識、会社の体制の改善はもちろん、IT ツールの活用も必要です。ここではおすすめの改善方法とツールをご紹介します。

▶ 「アフターコロナ（With コロナ）で求められる経営とは？」

新型コロナウイルスの流行をきっかけに、多くの企業で経営が見直されています。

既に「アフターコロナ（With コロナ）」時代を見据えて新たな経営戦略を決定し、「ニューノーマル」時代に対応しつつある企業もあるのが現状です。他社に遅れを取ってシェアや売上を失わないように、今こそ経営を見直すべきといえるでしょう。そこで、アフターコロナ時代に求められる経営について考えることの必要性や不可欠な要素などを解説します。

■ コロナ禍を勝ち抜くヒントが満載！無料オンラインセミナーのご紹介

当社では With コロナの営業ノウハウに関する無料 WEB セミナーを随時実施しております。1月・2月も参加した皆様の業務の改善のヒントが見つかるようなセミナーを開催予定です。

▶1月20日（水）14：15～14：55／2月2日（火）15：00～15：45 開催

【臨時開催】緊急事態宣言発出後も「営業を止めずに加速させるための顧客接点強化」

https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_210202.html



<セミナーで学べるポイント>

- ①再び発令された緊急事態宣言による営業活動への影響
- ②「会えなくなってしまう」「会いにくくなってしまう」顧客への接点強化こそが営業を止めないカギ

▶1月21日（木）14：00～15：00 開催

御社のインサイドセールスは成果出せてますか？

ニューノーマルで成果を出し続ける生事例を公開！

https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_210121.html



<セミナーで学べるポイント>

- ①テレワークが進む中、インサイドセールスで成果を出すコツとは？
- ②ソフトブレインでの成功事例・失敗事例をご紹介

その他の WEB セミナーについては、下記公式 HP のセミナーページにてご確認ください。

HP : <https://www.e-sales.jp/seminar>

【一般のお客様からのセミナーに関するお問合せ窓口】

MAIL : sb-marketing@softbrain.co.jp

■国産 No.1 (*1) & 3年連続 総合満足度 No.1 (*2) のCRM/SFA「eセールスマネージャー」について

URL : <https://www.e-sales.jp/>

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、プロセス毎に計測、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、5,000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サポートなどお客様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%(*3)を誇ります。

ソフトブレインでは、高機能なCRM/SFA「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた営業プロセスマネジメントの実践的なノウハウを組み合わせた営業課題解決ソリューションを活用して、労働時間の削減と売上の向上を両立させ、労働生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けてまいります。

*1 IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2017年」より自社で推計

*2 2018年、2019年、2020年に株式会社ESP総研が実施したCRM/SFA(営業支援システム)に関するユーザー調査より

*3 2018年顧客支援チーム実績より

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

※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。

■会社概要

会社名 : ソフトブレイン株式会社
 所在地 : 東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F
 代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文
 設立 : 1992年6月17日
 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 : 山野

東京都中央区日本橋 1-13-1 日鉄日本橋ビル9F

TEL : 03-6880-9500 FAX : 03-6880-9501

MAIL : press@softbrain.co.jp