

ソフトブレン、アドビ、primeNumber 3社合同で MA ツールと CRM/SFA 間での「営業商談情報」の連携を開始

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）とアドビ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長 神谷知信、以下アドビ）、株式会社 primeNumber（本社：東京都目黒区、代表取締役 CEO 田邊雄樹、以下 primeNumber）は、3社合同でソリューションを提供開始・機能拡張いたしました。ソフトブレンの CRM/SFA（顧客管理/営業支援）ツール「eセールスマネージャー」とアドビの MA（マーケティングオートメーション）「Adobe Marketo Engage（以下 Marketo）」の連携を、primeNumber のデータ統合自動化サービス「trocco®」を通じてサポートいたします。また、本ソリューションの説明会も開催いたします。



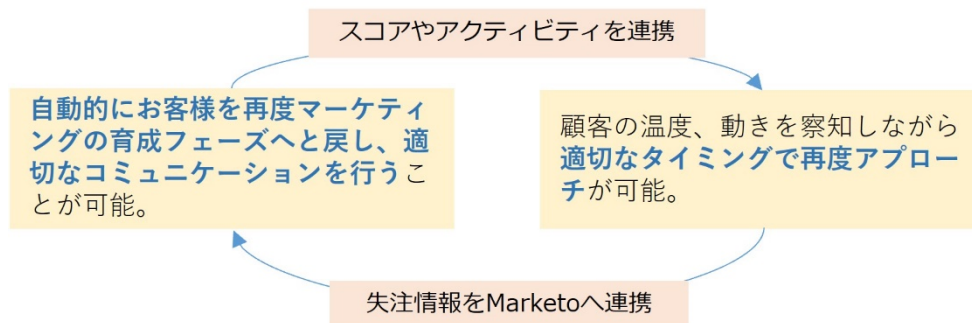
■ ソリューション提供の背景

eセールスマネージャーは、CRM/SFA ツールです。「営業生産性の最大化」を目的として、顧客情報の集約、営業の報告業務の軽減、営業活動にまつわる商談、活動、成果を見える化することで課題の発見を促し営業活動を支援します。Marketo は、ランディングページやフォーム作成を通じた見込み客情報の取得、また顧客や見込み客の行動に応じたメールなどクロスチャネルでの情報提供や施策ごとの収益貢献度の計測等、マーケティング活動を支援する顧客エンゲージメントのためのアプリケーションです。

eセールスマネージャーと Marketo が連携することで、営業・マーケティング共に成果を最大化することができます。eセールスマネージャーの情報を Marketo に連携することで、商談情報の受注・失注の情報によりお客様へお送りするメッセージ内容を最適化でき、仮に失注となった場合でも自動的にお客様を再度マーケティングの育成フェーズへと戻すことが可能となります。

また、Marketo の情報を eセールスマネージャーに連携することで eセールスマネージャー上の画面で Marketo データ（見込顧客の Web ページ訪問といったアクティビティやスコア情報など）を営業が見ることができるようになりますので、そこで得られる知見を基に提案の幅を広げたり、成約率を上げたりすることが可能です。さらに、Marketo 内の施策と案件の受注金額等の

情報が紐づきますので、施策を金額ベースで振り返ることが可能となり、今後の施策の成功率を高められます。



これまで eセールスマネージャーと Marketo の連携には大きなエンジニアリング工数やコストを要していましたが、trocco®による連携サポートによってそれらの大幅な削減を実現します。

今回、eセールスマネージャー、Marketo、trocco®を合わせて提供することで、工数・コストをかけずにマーケティング・営業の成果を最大化できると考え、ソフトブレン、アドビ、primeNumber の 3 社合同でソリューションを提供するに至りました。また、既存の eセールスマネージャーのユーザーは Marketo を、既存の Marketo ユーザーは eセールスマネージャーをそれぞれ導入頂くことで、より効果的なマーケティング・営業活動を行うことができます。既存の trocco®ユーザーは、eセールスマネージャーや Marketo と自前のデータ分析基盤を連携し、より幅広いデータ活用を行うことも可能です。

■ 本ソリューションへのコメント

アドビ株式会社 デジタルメディア事業統括本部 パートナー営業部 執行役員 本部長 長岡昌吾様

trocco®により、eセールスマネージャーと Adobe Marketo Engage はよりシームレスな連携を実現することができました。DX の必要性が強く求められるなか、今回の連携がお客さまのマーケティング改革を成功に導くことを確信しております。今後も primeNumber 様、ソフトブレン様とのパートナーシップを強化していきながら、お客さまの営業活動とマーケティング活動の連携、マーケティング業務の効率化に貢献するソリューションを展開してまいります。

■ Web セミナーご案内

タイトル:【MA×SFA 活用事例もご紹介】新規営業の成功は「MA×SFA」での顧客接点強化!

概要 : 新規営業にはかかせない見込み顧客との接点強化、そして商談成約率向上をテーマに日本の営業スタイルを研究し開発した SFA で営業支援していくソフトブレン株式会社と営業接点強化にはかかせない MA (マーケティングオートメーション) の「Adobe

Marketo Engage」を提供するアドビ株式会社、そしてその両社を繋ぐ「trocco®」を提供する株式会社 primeNumber にて顧客接点強化で新規営業を成功させる為の方法をお伝えします。

日時 : 2022年1月27日(木) 16:00~17:00

申込方法 : https://www.e-sales.jp/seminar/detail/tokyo_220127.html

こちらの URL よりお申し込みください。

■国産 No.1 (*1) & 定着率 95% (*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、5,500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サポート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) を誇ります。

ソフトブレンでは、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。

■アドビ 会社概要

会社名 : アドビ株式会社
所在地 : 東京都品川区大崎 1-11-2 ゲートシティ大崎 イーストタワー
代表者 : 代表取締役社長 神谷 知信
設立 : 1992年
事業内容 : ソフトウェアおよび関連サービスの提供
URL : <https://www.adobe.com/jp/>

■primeNumber 会社概要

我々は、「あらゆるデータを、ビジネスの力に変える。」データテクノロジーカンパニーです。データが爆発的に増えていく時代に、誰もがすばやく、簡単にデータを使える環境を構築し、データ活用までのプロセスを最適化。高度なテクノロジーと独自のアイデアで、世界中のビジネスを支援します。

会社名 : 株式会社 primeNumber (英文名 : primeNumber Inc.)
所在地 : 東京都目黒区下目黒 2-20-28 東信目黒ビル 7F

代表者 : 代表取締役 CEO 田邊 雄樹
設立 : 2015 年 11 月
事業内容 : データ統合自動化サービス「trocco®」の開発・運営
汎用型データエンジニアリング PaaS 「systemN™」の開発・運営
データ活用伴走支援型ソリューション
URL : <https://primenumber.co.jp>

■ソフトブレン 会社概要

会社名 : ソフトブレン株式会社
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 : 西村大介

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