

報道関係者各位

ソフトブレーション株式会社

2024年2月27日

無料配布資料

「簡単、迷わず、絶対に『使いこなせるCRM/SFA』を見極める」の提供を開始。

【営業ラボ】

システム定着への第一歩

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/eigylo-labo/>）において、「簡単、迷わず、絶対に『使いこなせるCRM/SFA』を見極める」と題した無料のホワイトペーパー提供を開始いたしました。

簡単、迷わず、絶対に『使いこなせるCRM/SFA』を見極める

システム定着への第一歩
CRM/SFAを見極める

特集 押さえておきたい
CRM/SFA導入失敗を防ぐコツ

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

■公開の背景・目的

CRM/SFA導入を検討する際、「自社で上手く使いこなせるのか」という不安はつきものです。

営業力を強化したい企業にとって、CRM/SFAは極めて重要なDXツールとなっています。しかし、システムを活用できないと多額のコストや作業工数がムダになり、かえって大きな失敗を招く可能性が潜んでいるのです。そこで、本資料では導入を検討しているCRM/SFAが使いこなせるものか否かを見極めるポイントを徹底解説いたします。

CRM/SFAを選ぶ際に押さえておきたいポイントや、導入失敗を防ぐコツを提供することで、導入時の不安を払拭する手助けとなることを目的として公開いたしました。CRM/SFAを「簡単、迷わず、絶対に使いこなせる」ものにするためのガイドとして、ぜひご参照ください。

■コンテンツ内容について

以下のような内容が記載されたコンテンツとなっています。

- ・ CRM/SFAを導入しても「使いこなせない」要因
- ・ CRM/SFAを運用して「使いこなせている状態」とは
- ・ CRM/SFAを使いこなす、システム定着への見極めポイント
- ・ ユーザビリティ（使い易さ）を見極める、CRM/SFAの入力動線を比較
- ・ 特集：押さえておきたい「CRM/SFA導入失敗を防ぐコツ」
- ・ CRM/SFA運用に至らない定着率の低さ

ダウンロードは以下ページとなっております。

ご希望の方はこちらより、よろしく願いいたします。

【第24回】簡単、迷わず、絶対に使いこなせるCRM/SFAを見極める

URL : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp24-17556>

■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

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。

■ソフトブレン株式会社について

会社名 : ソフトブレン株式会社
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

