

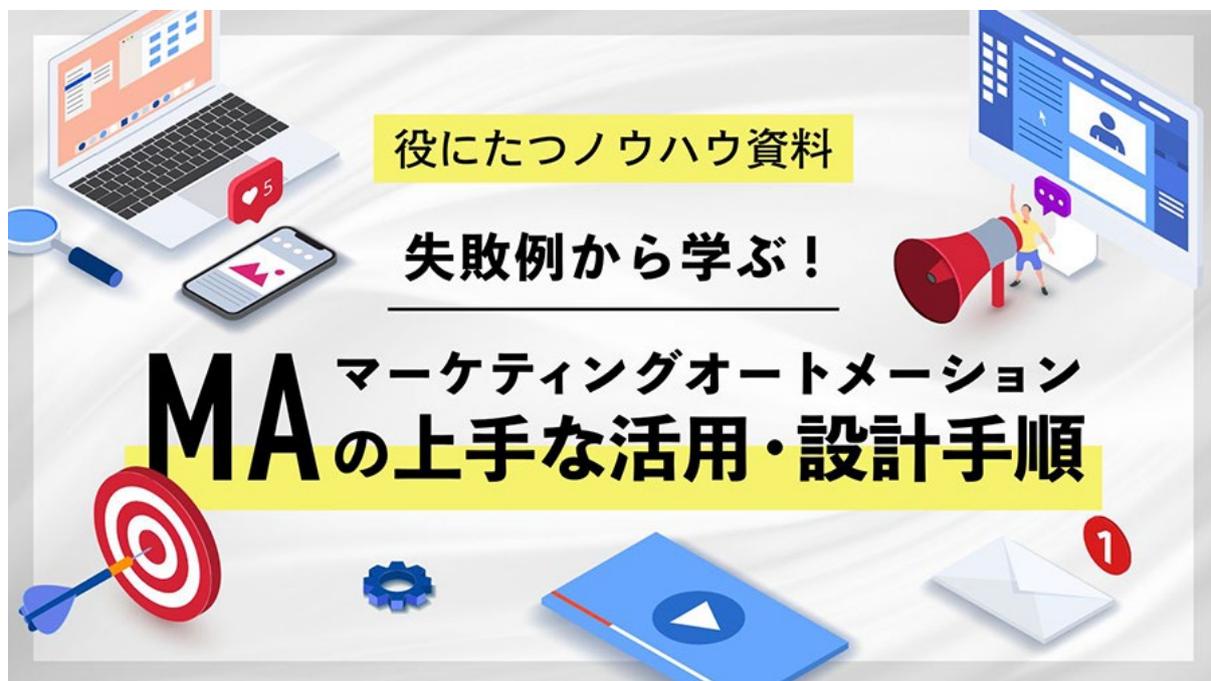
報道関係者各位

ソフトブレーン株式会社

2024年8月19日

**「失敗例から学ぶ！MA（マーケティングオートメーション）の上手な活用・設計手順」
ノウハウ集を公開。【営業ラボ】**

国産CRM/SFAのベンダーであるソフトブレーン株式会社（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、「失敗例から学ぶ！MA（マーケティングオートメーション）の上手な活用・設計手順」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。



■公開の背景・目的

MA（マーケティングオートメーション）ツールは、「顧客がほしいタイミング」で「自社の情報を届けることができる」マーケティング活動を効果的・効率的に進めることが可能なツールです。

メール配信・ポップアップ表示・プッシュ通知・スコアリング・ステップメール・ホットアラート通知・・・と様々な機能を有しています。

しかし一方で、「活用方法がわからない」「メール配信のみの利用となっている」「設計が難しい」等の状況にもなりやすいです。

そこで、本記事では、MAツールを活用するまでに乗り越えるべき6つの壁と、その解決方法をご紹介します。

MAツールを適切に使いこなして、最大の効果を得ましょう！

■目次

- 1.MAツールの活用なぜうまくいかない？-MAツールに対するよくある誤解-
- 2.MAツール活用までに乗り越えるべき6つの壁-チェックポイントと対策法-
- 3.まとめ よくある課題とあるべき姿
- 4.esm marketingのご紹介

ダウンロードはこちらから

URL : https://sblp.softbrain.co.jp/form_marketing-automation.html

■セミナー開催のお知らせ

本記事と関連した以下のセミナーを実施します。

複雑化するBtoB営業を効率化！

SFAとMAでデータドリブンな意思決定と新規開拓強化を実現

開催日時：2024年8月28日（水）16:00～16:45

※お申し込み期限：2024年8月28日（水）15:00

参加方法：Webセミナー

費用：無料

お申し込みはこちら：https://www.e-sales.jp/seminar/web_240828/

■営業ラボについて

国産CRM/SFA「eセールスマネージャー」の提供によって20年以上にわたり営業やマーケティング課題を解決してきたソフトブレインが、様々なコンテンツをお届け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「営業や顧客接点の強化に役立つノウハウを公開」をテーマに、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・マーケティング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 : 秋元 絢子

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

