

【無料配布資料】業種別・課題別に解説！

「BtoBマーケティングにおけるMAツールの選び方」を公開（営業ラボ）



企業競争力向上のためのCRM「eセールスマネージャー」を提供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」）は、自社運営の営業力強化メディア「営業ラボ」において、「BtoBマーケティングにおけるMAツールの選び方」と題した無料ホワイトペーパーを公開しました。

■ ホワイトペーパー ダウンロード

URL : https://www.e-sales.jp/form/form_sm_028.html

■ 公開の背景

昨今企業に普及しつつあるMAツール（マーケティングオートメーション）は、見込み顧客の行動に基づいて確度の高い顧客を抽出し、自動的にメール配信を行う等のマーケティング活動をサポートするツールです。活用により効率化・自動化できるマーケティング業務の幅は大きく、導入を検討している方も多いのではないのでしょうか。

一方で、MAツール選定の際「種類が多すぎて何を選べばいいかわからない」「使いこなせるかどうか不安だ」といった声をいただくことも珍しくありません。

実際に、自社の運用体制や、業務プロセスに沿ったツール選定ができず、導入したもののMAツールの一部の機能しか使用できず、結果として導入効果に見合わないコストを支払い続けている企業も少なくありません。

このような状況に陥ることなくマーケティング活動の成果を最大化するには、業種や自社の課題・状況に応じて最適な特性を持ったMAツールを選定する必要があります。

本資料では、BtoBビジネスを行う企業向けに、自社に合ったMAツールを選定するポイントを業種別・課題別に、以下の通りご紹介していきます。

■ コンテンツ概要

1. BtoBマーケティングにおけるMAツールの必要性
2. MAツール選定のポイント 業種別
（IT・システム、商社、製造業、広告・コンサルティング、保険・信販、人材・サービス）
3. MAツール選定のポイント 課題別
4. MAツール選定の具体例
5. 機能面の比較において見るべきポイント
6. MAツールの活用を進めるポイント
7. esm marketingのご紹介

■ ホワイトペーパー ダウンロード

URL : https://www.e-sales.jp/form/form_sm_028.html

■ 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。

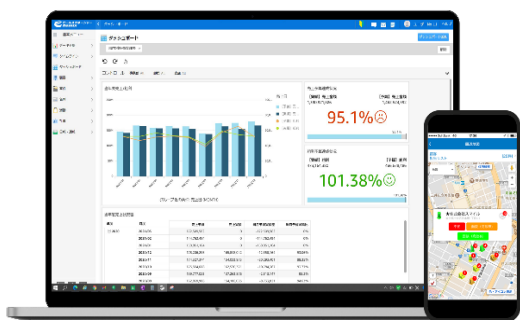
経営者やマネージャー向けのコンテンツを中心に「営業や顧客接点の強化に役立つノウハウを公開」をテーマに、現場にとって有益な情報を分かりやすく提供し、これまでに400以上の記事を掲載、2023年には月間29万PV（*1）を突破しました。

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

■ ソフトブレン「eセールスマネージャー」について



ソフトブレンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAである「eセールスマネージャー」を発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。直近では、AIの力を活用することで、現場担当者の業務負担を軽減する新機能などもリリースしています。

高機能なCRM/SFA「eセールスマネージャー-Remix Cloud」を中核に、MA（マーケティングオートメーション）ツールの「esm marketing」、アフターサービス向け管理ツール「eセールスマネージャー-Remix サービスエディション」の導入実績から得られた顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「eセールスマネージャー」は、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す。営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上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カスタマーサクセスサービス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%（*2）となっています。

製品詳細 : <https://www.e-sales.jp>

*2 弊社顧客支援チーム実績より。

以上

■ 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

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

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.

ソフトブレン株式会社 営業企画部 広報担当 秋元 絢子(あきもとあやこ)

TEL : 03-6779-9800 FAX : 03-6779-9310

Mail : press@softbrain.co.jp