

報道関係者各位

プレスリリース

2010年9月2日

## 第1回クラウド SFA セミナーのお知らせ

～SFA を 100% 定着させ、目標予算を達成させる営業マネジメント技術と仕組み～

業務支援型 SaaS・クラウドコンピューティングカンパニーのブランドダイアログ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長 稲葉雄一 以下BD)と営業コンサルティングの株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ(愛知県名古屋市、代表取締役社長 片岡正輝)は、2010年10月27日に「第1回クラウド SFA セミナー」を共催することをお知らせいたします。

「メリットがわからない」「こんなことをしている暇があったらお客様に電話の一本でも入れたほうがマシ」など、SFA(営業支援システム)導入にあたり、営業から様々な言い訳を聞かされた覚えはありませんでしょうか？

「交通費や出張旅費」精算のためなら、どんなに面倒くさくても必ず入力するのに、なぜ SFA には、お客様や商談情報を入力しないのでしょうか？

事業は、お客様があつて成り立っています。また、お客様の情報に日々価値の高いデータを付加できるのは営業しかいません。習慣化してしまえば必ず定着できるのに、その習慣化がなかなかできません。

加えて、クラウドコンピューティングにより、SFA も昔と比べ随分様変わりしています。

営業活動を“見える化”から“見せる化”へ、“プロセス管理”から“経営の可視化”へ、SFA も営業支援のみのシステムから脱却し、日々進化しています。

本セミナーでは、SFA(営業支援システム)を定着させる秘訣“営業のワガママを一蹴させる新しいクラウドの発想と技術”を営業コンサルタント及びベンダーの立場から、成功している企業の事例なども交えつつ解説いたします。

「お客様と商談した情報」＝「会社の資産」を管理し、機会損失の減少と売上・利益の向上に繋がれば幸いです。

## ●第1回クラウド SFA セミナー詳細

クラウドコンピューティングの波は想像以上のスピードで世界を駆け巡っています。豊富な機能を搭載したソフトウェアが「無料」もしくは「低プライス」で利用可能な時代となりました。SFA/CRMの分野でも同じといえるでしょう。しかし、どんなに無料/安価であろうが、使わなければ無用の長物です。効果が出ないものに労力をかけていられるほど、悠長な時代ではなくなっています。

事業は「顧客」から成り立っています。その顧客データベースを中心に据えた SFA/CRM は企業の基幹システムであり、不可欠なものです。しかし入力すべき営業はワガママで、メリットを享受できないと利用したがりません。それでは、どのようにすれば営業が必ず活用し、効果を出すことができるのか・・・？

SFA 導入成功企業の事例なども交えつつ、そのノウハウをお届けいたします！

講師：

横山 信弘

(株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役副社長 米国 NLP 協会認定マスタープラクティショナー)

セミナータイトル：

SFA(営業支援システム)を100%定着させることができる脳科学的なアプローチと2枚のエクセルシート

セミナーカリキュラム：

- 1.営業マンが「SFA を使わない」言い訳を100%言わなくする方法
- 2.目標予算をどう達成させるのか？基本概念と仕組み
- 3.営業コンサルタントから見た「SFA/CRM」の選び方

講師：

柳沢 貴志

(ブランドダイアログ株式会社 常務取締役 兼 コンサルティング本部長)

SaaS 型グループウェア「GRIDY」をはじめとした営業支援 SFA/顧客管理 CRM 『Knowledge Suite』のマーケティング、及び運用支援(コンサルティング)部門を統括

飯岡 晃樹

(ブランドダイアログ株式会社 取締役 兼 ソリューション本部長)

SaaS 型グループウェア「GRIDY」、及び 営業支援 SFA/顧客管理 CRM『Knowledge Suite』を中心としたソリューション営業、及び販売パートナー全般を統括

セミナータイトル：

名刺と営業日報のみで営業活動の“見える化”を促進！～SFA 導入成功企業にみる失敗しない理由と方法～

セミナーカリキュラム：

- 1.名刺情報と日報のみ入力するだけで営業活動の“見える化”“経営の可視化”と“コスト削減”を成功させた数々の事例を紹介。多くの事例から中小企業の成功のきっかけを見つけ出します。
- 2.カスタマイズは経営の可視化・コスト削減を実現してからでも遅くはない。成功体験こそが、その先の更なる効率化に繋がる。実現すべき経営の可視化・コスト削減の課題と対策を公開します。

日時:2010年10月27日(水) 13:30~17:00

会場:全日通労働組合 大会議室 B (東京都千代田区霞が関 3-3-3 全日通霞が関ビル 8F)

定員:先着 100名

参加費用:無料

URL:[http://gridy.jp/portal/event/event\\_101027.html](http://gridy.jp/portal/event/event_101027.html)

---

**【ブランドダイアログ株式会社 概要】** (2010年9月2日現在)

本 社 : 東京都中央区湊3-5-10

設 立 : 2006年11月1日

事業内容 : デジタルマーケティング事業

SaaSソリューション事業

クラウドR&D事業

資本金 : 67,200,000円(資本準備金57,300,000円)

代表者 : 稲葉 雄一

U R L : <http://branddialog.co.jp/>

関連URL : <http://gridy.jp/>

**【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】**

ブランドダイアログ株式会社

コンサルティング本部 柳沢・高橋

TEL:03-3553-4433 / FAX:03-3553-4434

E-Mail : info(アット)branddialog.co.jp

**【サービス・導入に関するお問い合わせ】**

ソリューション本部 飯岡・江戸

TEL:03-3553-4441 / FAX:03-3553-4435

E-Mail : info(アット)gridy.jp

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。