

**ソフトブレイン、中国に続き、韓国でも
営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」販売開始
～発展するアジア市場でのニーズに対応～**

営業課題解決サービスを提供するソフトブレイン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレイン)は、営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」の販売を中国に続き韓国でも開始したことを発表いたします。

韓国の経済規模はここ数十年拡大傾向にあり、近年ではリーマンショックからの景気回復や韓国のグローバル企業の台頭、積極的な経済政策により、韓国経済は更なる活発化をみせています。それに伴い韓国企業では、競合企業が増えていく中、顧客とのリレーションが重要視されるようになり、大手企業を中心に顧客管理システム(CRM)の導入が進んできました。しかし、積極的な営業支援としての活用はされておらず、中小企業への導入も進んでいないのが現状です。

活発化する韓国市場の中で他社と差別化した製品やサービスを提供していくには、課題解決型の営業、更には営業活動の質を高めることが必要であり、営業支援システムや営業力強化サービスへのニーズが高まっています。

ソフトブレインは、このニーズに対応するため、また韓国でのマーケット拡大を視野に入れ、先行して販売を開始している中国に続き、このたび韓国語版「eセールスマネージャーRemix Cloud」の販売を開始いたしました。

販売は、韓国で約 10,000 社の法人を会員企業としてビジネススクールを展開している KMAC(韓国能率協会コンサルティング)と提携し韓国企業へのコンサルティングサービスを提供している株式会社日本エル・シー・エー(東京都中央区、代表取締役社長 木下義和)から行います。ソフトブレインは、今後も、パートナー企業と協力し、韓国市場のニーズにマッチしたサービスを提供していく予定です。

<参考資料>

■国内価格

- ・Cloud: 1 ユーザーあたり 6,000 円/月～、
- ・オンプレミス: 60,000 円/1 ライセンス～

※どちらも消費税別

■「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL: <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、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」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、ワイヤレス、シームレス、キーボードレスをコンセプトに設計されており、携帯電話、スマートフォン、タブレット端末からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業スタッフのストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。クラウド、オンプレミスなどの導入環境も選びません。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1600社を超えるSFA導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供します。

※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。

【ソフトブレン株式会社について】

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6214-1700 FAX: 03-6202-4761

E-Mail: press@softbrain.co.jp