

報道関係者各位

2011年7月27日

ソフトブレイン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

**自由自在な権限設定と情報共有が可能な営業支援システム
「eセールスマネージャーRemix Cloud Revision3.1」提供開始
～さまざまな組織体制に対応できる権限設定や情報共有機能を強化～**

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 Revision3.1」の提供を開始したことを発表いたします。

今回の改善、追加機能の主な特長は、企業のさまざまな組織体制に対応できる権限設定や情報共有機能の強化を行った点となります。

1. より柔軟な権限設定機能

今回の「eセールスマネージャーRemix Cloud Revision3.1」では、企業がどのような組織・業務体制であっても、それに合わせて簡単にカスタマイズなしでさらに柔軟な権限設定ができるようになりました。

例えば、大企業などグループ会社が多い場合や営業部毎に顧客が限られている場合、顧客・案件・名刺情報などを各社・各部署で参照・編集制限することはもちろん、案件や企業情報などの一部分の情報にも参照、編集権限を設けることができるようになりました。他部署やグループ会社に進捗や受注予定金額だけ知られたくない場合でも、その項目だけに権限を設けることも可能です。

2. 情報共有機能強化(アラート自動通知、活動報告機能強化)

権限設定機能とは逆に、グループや部署間を超えた情報共有を望む企業に最適な機能が強化されました。

一つ目は、どの選択項目に対してでもアラート設定を行うことができるようになりました。例えば、商品Aの進捗が「受注」となった場合に特定の人に通知したり、進捗が「クロージング」で金額が1億円以上となった場合に特定のリストに追加されるなど、どのような選択項目に対しても自動メール通知やリスト追加の条件を設定することが可能となり、さまざまなマネジメントの自動化に対応することができます。

二つ目は、活動報告に対する加筆コメントの共有先を任意に設定できるようになり、情報共有の効率を上げることができます。

3. その他強化機能

・商品別の予算実績管理機能強化

部署別だけでなく、商材毎の予算管理を可能にし、様々な軸で予算管理を行いたいという企業の声に応えました。

・秘書業務のための機能強化

スケジュール管理機能に、代理出席を行うための機能が追加されました。

・情報一覧表示機能強化

案件や企業情報などに関連する情報を別画面で立ち上げることなく一画面で表示することができます。例えば地図情報や基幹システムの販売実績などの別システムの情報を、一画面で確認でき、情報の一覧性を強化しました。

<参考資料>

■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

■「情報一覧表示機能」イメージ



The screenshot displays the '法人詳細' (Company Details) page. At the top, there are navigation tabs for 'スケジュール登録', 'ToDo登録', 'ビジネスシート登録', 'パーソナルシート登録', 'コミュニケーションシート履歴', and 'リストへの追加'. Below these are several input fields:

- カスタマーシートコード: 631446
- カスタマーシート名: まるぼつさんかく ○×△株式会社
- カスタマーシート階層: 法人
- 親カスタマーシート: (empty)
- 自社担当者: 主担当 (社員) ○ 佐藤 建一(ソフトブレイン本社 東日本事業本部 営業3部)
- URL[L.A]: <http://www.marubatusankaku.co.jp>

The '地図情報' (Map Information) section shows a map of the area around Marubatusankaku, with labels for '三越前', '江戶橋', '日本橋', and '外堀通り'.

The 'Twitter' section lists three tweets from 'softbrain_jp':

- Tweet 1: ソフトブレイン、企業の営業人材育成について実態調査 <http://twd.ac/qp77nt> 7月25日
- Tweet 2: ソフトブレイン、中小企業の個人営業をチーム営業に変える お手軽スマートフォンアプリ「eセールスマネージャー-nano」を開発 <http://twd.ac/pL138v> 7月19日
- Tweet 3: ソフトブレイン、中小企業の個人営業をチーム営業に変える お手軽スマートフォンアプリ「eセールスマネージャー-nano」を開発 <http://twd.ac/pcM5SJ> 7月19日

At the bottom, there are fields for '代表者関連検索', '営業フォルダ', and 'Eメールフォルダ'.

■「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の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様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