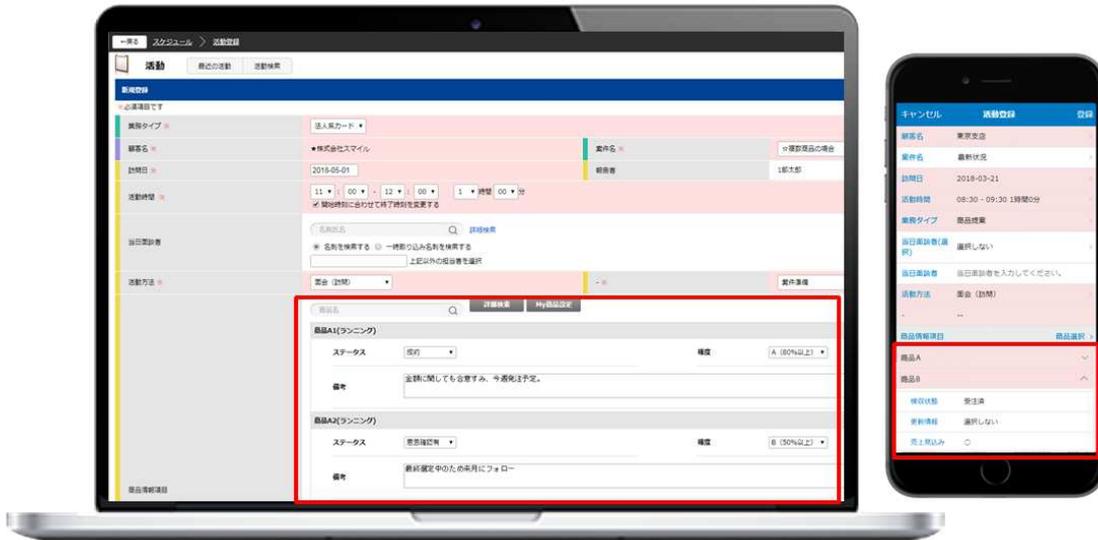


**ソフトブレイン、CRM/SFA「eセールスマネージャー」に
日本特有の定期訪問/継続提案型営業スタイルに対応する機能を搭載
～複数商材のステータスが一括管理可能で、各種DBへリアルタイムに反映されるように～**

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（本社：東京都中央区、代表取締役社長豊田浩文、以下 ソフトブレイン）は、総合満足度No.1のCRM/SFA「eセールスマネージャー」に1回の入力で複数商材のステータスを管理できる機能を追加し、2018年10月1日から提供します。

これにより、特定のエリア内の企業に定期的に訪問したり、固定された顧客へ密に訪問し、ニーズ発生のタイミングを狙って繰り返し提案するといった日本企業に多い営業スタイルでも営業現場の負担を増やすことなく、CRM/SFAを活用できるようになります。



1 回の入力で複数商材のステータスをそれぞれ管理可能に

【背景】

近年、多くの企業が働き方改革を求められており、それを実現する手段の1つとして、業務の効率化と営業力向上につながるCRM/SFAを導入する企業も少なくありません。しかし、CRM/SFAを導入したものの、入力が面倒、使いにくいなどの理由から営業現場に定着していない企業が多いのが実状です。

この背景には、一般的なCRM/SFAの多くは米国をはじめとする海外製、あるいはそれをベースにし設計したものが殆どで、案件単位で営業を行う「案件型営業」にはフィットするものの、日本の企業に多く見られる、同一エリア内の企業を定期的に訪問する「定期訪問型営業」や、固定された顧客へ密に訪問し、ニーズ発生のタイミングを狙って繰り返し提案する「継続提案型営業」といった営業スタイルにはフィットしないことがあります。

こうした日本の営業スタイルにおいては、「訪問件数が多い」、「商談期間が短い」、「商材が多品種小ロット」、「予実管理はヨミ表で十分」などの特徴がありますが、一般的なCRM/SFAを導入した場合、「商材ごとに案件を立てて入力するのが面倒」、「訪問件数が多すぎて1件ずつ細かく報告するのが面倒」といったように営業現場の負担は増えるにも関わらず、予実管理には

システムが使われず結局Excelで行っているといった状況に陥りがちです。

こうした一般的なCRM/SFA導入後の課題に対応するのが、今回eセールスマネージャーに搭載した、1度の営業報告で複数の商材や商談のステータスについて別々に管理することができる機能です。本機能により、「多品種小ロットの商材」や「1回の訪問で複数の案件について商談」を行う営業でも、現場の営業担当者の入力は1回で済み、しかも登録された情報は関係するデータや画面にリアルタイムで反映されるため、入れ替わりの早い商材でも見込み数値や確度の管理が容易にできるようになりました。

本機能は、PCはもちろんスマートフォン・タブレット端末でも直感的かつカンタンに入力できるよう、ユーザーインターフェースや視認性に工夫を凝らしており、外出の多い営業担当者でも移動中のスキマ時間を使って入力ができるため、効率的な訪問と報告が可能になります。

・「定期訪問型営業」「継続提案型営業」でのPDCAイメージ



Plan :

MAP機能を使って地図から訪問エリアを囲んでスケジュール登録ができます。
商品の自動登録機能により時期などの理由により中断した商材が自動でリスト化されます。

Do :

商談ごとにわざわざ案件を立てる必要はありません。
複数商材も1回の報告でそれぞれのステータス管理が可能です。

Check :

報告はリアルタイムに反映されるので入れ替わりの早い商材でも見込み数値や確度の管理が容易にできます。

Action :

報告内容はプッシュ通知で関係者に通知されるので、会議や担当者の帰社を待たずにネクストアクションのアドバイスができます。

【今後の展開】

今回、eセールスマネージャーは、一般的なCRM/SFAでは対応できない「定期訪問型営業」、「継続提案型営業」にマッチする機能を搭載しましたが、日本特有の営業スタイルには他にも、機器や車両を納品した後のメンテナンスやアフターフォロー提案といった営業スタイルがあります。ソフトブレンは国産No.1のCRM/SFAベンダーとして、eセールスマネージャーに日本企業の営業スタイルにマッチした機能を搭載してきましたが、アフターフォローでの継続営業向け新機能も年末を目処に第一弾を追加する予定です。

■価格（すべて税別）

・「eセールスマネージャーRemix Cloud」

6,000円~/ユーザー/月

※オンプレミスは75,000円~/ユーザー

今回発表した新機能で具体的にどのように営業課題を解決できるのか、下記の要領にてセミナーを開催いたします。

■テーマ

日本の営業に完全フィットするCRM/SFAで科学的マネジメントを実現
～既存顧客深耕の効率を上げて売上に繋がる顧客訪問増加へ～

■日時

2018年10月9日（火） 14:30～16:30（受付開始 14:00～）

■会場

TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター会議室 218
東京都中央区八重洲 1-2-16 TGビル

【アクセス】

- ・東京メトロ 日本橋(東京都)駅 A1 徒歩 1分
- ・JR東京駅 日本橋口 徒歩 4分

詳細は以下をご覧ください。

http://www.softbrain.co.jp/seminar/detail/tokyo_181009.html

■総合満足度No.1(*1) & 国産No.1(*2) のCRM/SFA

「eセールスマネージャーRemixCloud」について

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

ソフトブレンが提供する総合満足度No.1(*1) & 国産No.1(*2) のCRM/SFA「eセールスマネージャー」は、営業プロセスを見える化し、組織営業力を強化します。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、プロセス毎に計測、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、4,500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サポートなどお客さまのニーズにあったサービスを提供し、定着率は96%(*3)を誇ります。

※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。

※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。

*1 株式会社ESP総研調べ：2018年5月 全国20～60代の男女／会社経営者・役員・団体役員、会社員・団体職員(派遣社員、契約社員含む)／CRM/SFAの利用者／300名／Webアンケート

*2 IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2016年」より自社で推計

*3 2017年顧客支援チーム実績より

【ソフトブレン株式会社 会社概要】

会社名：ソフトブレン株式会社（東証一部：4779）

所在地：東京都中央区日本橋1-4-1 日本橋一丁目三井ビルディング19F

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：<http://www.softbrain.co.jp/>

【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 具志堅

TEL：03-6880-9500 FAX：03-6880-9501

e-mail：press@softbrain.co.jp