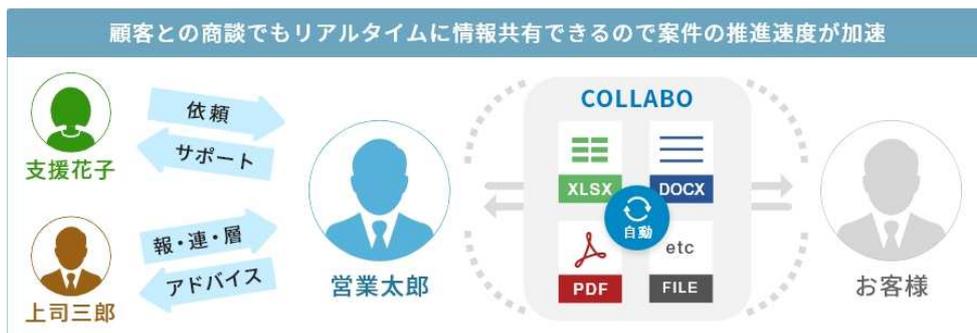


**CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」の
タイムラインにコラボレーション機能を拡充
～社内外の関係者とのリアルタイムな情報共有を可能にし、さらなる生産性向上が可能に～**

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、ユーザー評価で総合満足度No.1（*）のCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」のタイムラインにコラボレーション機能を2018年11月1日から拡充します。

これにより、従来ユーザー同士（=会社内）のみ可能であった情報共有が、社外の関係者へ交えて行えるようになります。一般的なコラボレーションツールでの情報共有は、関係者のコメントやファイルにとどまりますが、eセールスマネージャーRemix Cloudでは、過去の商談履歴や顧客情報も簡単に確認できるため、それらを把握した上での情報共有が可能となります。

なお、社外ユーザーはインターネットブラウザあるいは無料の専用アプリ「eセールスマネージャーRemix COLLABO」から専用のグループにアクセスし、リアルタイムに情報共有することができるようになります。



コラボレーション機能で社内外の関係者とのやり取りがリアルタイムに

【新機能拡充の背景】

働き方改革関連法案が可決され、2019年4月から順次施行されることが決まり、企業には長時間労働を是正しながら成果を出す、生産性向上が求められています。この生産性向上のために、欠かせないのが社内外の関係者との情報共有ですが、その多くはメールで行われており、重要な情報を見落として、業務を停滞させる原因となることも少なくありません。

また、CRM/SFAのように情報を見える化するシステムを導入していても、自社内での情報共有しかできず、取引先や代理店とのやり取りはメールベースで行っているため、様々な情報が分断されている企業が多いのも現状です。

こうした課題を解決するのが今回、タイムラインに拡充したコラボレーション機能です。タイムラインへの本機能拡充により、グループの作成と招待、グループ内でのコミュニケーションが可能になります。eセールスマネージャーRemix Cloudのアカウントを持っていない方でも名刺情報から、あるいはメールアドレスの直接入力からグループに招待することができ、社内外の関係者がセキュアな環境下でリアルタイムに情報共有ができようになります。

本機能の拡充により顧客情報、商談履歴などの営業情報だけではなく、実際の顧客とのコミュニケーション履歴や資料など、全ての情報をCRM/SFAに一元管理できるため、見たい情報を見たい時に簡単に見ることが可能となります。

【コラボレーション機能で拡充された機能】

- ・社内外の関係者招待用グループの作成
- ・社外関係者のグループへの招待
- ・グループ内投稿の検索機能
- ・グループ内ファイルの検索機能

【コラボレーション機能の利用イメージ】



- ・プロジェクト管理で利用

プロジェクトごとにグループを作成。社内外を問わずグループ参加者と様々な情報をリアルタイムで共有でき、作業効率を大幅にアップさせます。

- ・代理店とのキャンペーン情報管理で利用

キャンペーンに関わる案内を資料と共に代理店に通知。相互にコミュニケーションをとることが可能で、通知が一方向的になることはありません。過去の資料やチラシを管理、一覧で確認することも可能です。

【コラボレーションで招待できるアカウント数について】

無料アカウント：スタンダードライセンス数×10

例：eセールスマネージャーのスタンダードライセンスを 100 ライセンス利用している場合、1,000 アカウントまで無料で招待可能

※100 アカウント単位で招待可能アカウント数の上限を増やすことができます。Cloudの場合 30,000 円/月、オンプレミスの場合 300,000 円です（いずれも税別）。

■参考価格（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

■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/>

ソフトブレイ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年顧客アドバイザーチーム実績より

【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：<https://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