

報道関係者各位

2017年10月31日
ソフトブレイン株式会社

ひまわりネットワーク株式会社が
営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入
～情報の一元化による強い営業組織を目指す～

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、ひまわりネットワーク株式会社様(本社:愛知県豊田市、代表取締役社長小野哲彦、以下ひまわりネットワーク)が営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」(以下、eセールスマネージャー)を採用したことを10月31日付けで発表します。



■背景

ひまわりネットワーク様は1989年に設立、1990年にケーブルテレビ開局以来、豊田市、みよし市、長久手市の3市でケーブルテレビ事業、インターネット事業、電話事業を柱に様々なサービスを展開しています。

放送と通信の境界が無くなり、通信の大容量化が進む中、ひまわりネットワーク様では地域密着型の情報局としてコミュニティ番組の充実や、通信環境の整備、新しい使い方での暮らしの充実をご提案する「もっとお役立ち訪問」といったサービスの他、自治体と連携した災害情報提供体制の整備や、クラウド型防犯カメラ「安全安心もにた君」など、安全・安心をお届けするための新たなサービスの提供なども行っています。

このように对生活者向け、対企業・行政向けに多岐にわたる事業を展開していく中で、情報が分散し、業務が煩雑化していることから、情報の一元化により、組織全体の活動に大きくドライブをかけるべくCRM/SFA導入の検討を開始しました。

■eセールスマネージャーを選んだ理由:

国産ベンダーNo.1(*)の営業支援システム「eセールスマネージャー」は、第三者機関の調査により使い勝手No.1(**)の評価を獲得しており、ひまわりネットワーク様においてもプロセスマネジメントにより「戦略的な営業活動が可能になること」や「スマートデバイスでの使いやすさ」等の使い勝手に関する項目で高い支持を得ています。

またひまわりネットワーク様がそれまで使用していたグループウェアと連携させることができ、スケジューラー、名刺管理、案件管理を一気通貫で行うことができること、さらにワークフローシステムと

連携させる「ActionPassport for eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入することでこれまでバラバラに存在していた帳票を一元化することができ、業務工数を削減することが可能になる点も採用を後押ししました。

■採用のポイントと期待する効果

【eセールスマネージャー採用のポイント】

- 1.顧客情報の一元化で戦略的な営業活動を実現
- 2.既存のグループウェアと連携可能
- 3.スケジュール、案件管理を一気通貫で行うことが可能
- 4.「ActionPassport for eセールスマネージャーRemix Cloud」でCRM/SFAと帳票が連動可能

【eセールスマネージャー導入に期待する効果】

- 1.売上目標から逆算した必要活動量の把握
売上目標というゴールに対して、年間でどれだけの活動量が必要なのかを明確化する。
- 2.営業担当者個々の売上・KPI・年間目標に対する進捗の管理
個々の営業担当者の活動を可視化することで、情報の共有を超速化し、組織営業力の向上につなげる。
- 3.グループごとに異なっていた帳票の統一
帳票の統一により書類作成にかかる工数を削減する。

■使い勝手 No.1(**) & 国産 No.1(*)の CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

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

ソフトブレーンが提供する営業支援システム(CRM/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、規模を問わず、各企業に合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」で利益につながる仕組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です。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話での操作に最適化しており、スケジュールや履歴の確認、活動報告が容易なため、ストレスフリーな操作が可能です。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報の数値化を実現しているため、科学的なマネジメントも可能となります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、4,000社を超える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。

当社サイトではこれまでの導入企業様の成功事例も多数紹介しています。

導入事例一覧: <https://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

※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。

*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

**株式会社ネオマーケティング調べ:2017年4月 全国20~50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／400名／Webアンケート

【ひまわりネットワーク株式会社 会社概要】

会社名 : ひまわりネットワーク株式会社
所在地 : 愛知県豊田市若草町 3-32-8
代表者 : 代表取締役社長 小野 哲彦
設立 : 1989年6月
事業内容 : 登録一般放送事業(ケーブルテレビ)、電気通信事業(インターネット、ケーブルプラス電話)、放送番組の制作・販売
URL : <http://www.himawari.co.jp/>

【ソフトブレイン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレイン株式会社(東証一部:4779)
所在地 : 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル 9F
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 : 営業課題解決事業
URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■ソフトブレイン株式会社 広報担当 高橋／具志堅

TEL:03-6880-2600 FAX:03-6880-2601

e-mail: press@softbrain.co.jp