

経営者・営業幹部対象に「会社の強化したいポイント」を調査

## 「新規顧客開拓」、「営業プロセスの見直し」の課題が浮き彫りに

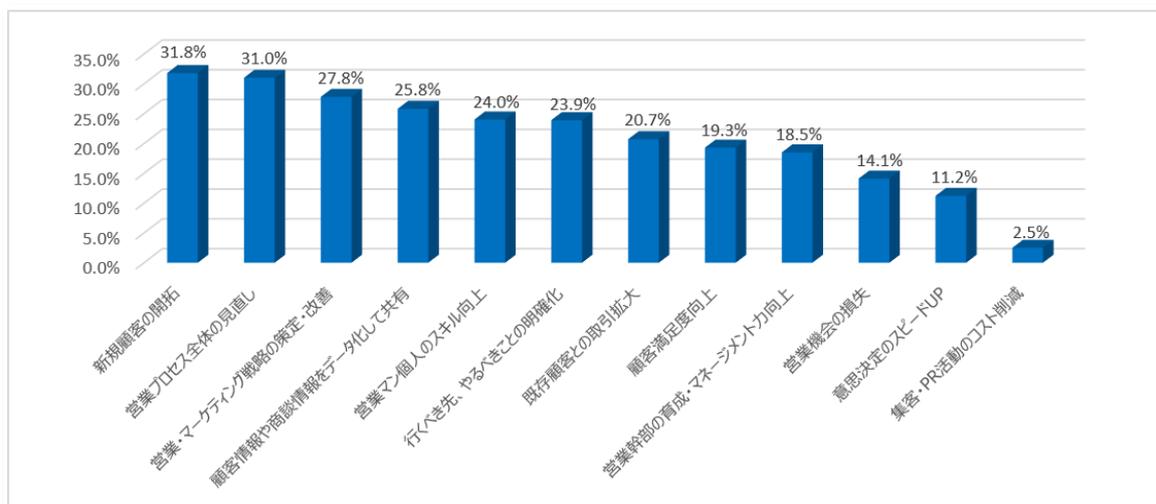
～ 効率化の難しい営業活動を、5,000社超導入のCRM/SFA「eセールスマネージャー」でもっと改善～

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）は年間を通じて、経営者や営業幹部を対象としたCRM/SFAセミナーを開催しています。2019年の上半期（1～6月）は、全国主要都市（東京、大阪、名古屋、京都、金沢、広島、福岡）の会場で全60回のセミナーを行いました。その参加者1,106名を対象に、「会社の強化したいポイント/課題」に関するアンケート調査を実施しましたので、その結果をお知らせいたします。



### 経営者・営業幹部が感じている「会社の強化したいポイント/課題」は？

セミナー参加者である経営者や営業幹部が感じている「会社の強化したいポイント/課題」として、30%以上となったのが「新規顧客の開拓」（31.8%）、そして「営業プロセス全体の見直し」（31.0%）でした。さらに「営業・マーケティング戦略の策定・改善」（27.8%）、「顧客情報や商談情報をデータ化して共有」（25.8%）といった項目が軒並み上位を占めており、この分野の効率化や改善を課題と感じているビジネスパーソンが多いようです。



## 【本調査の背景】

近年、政府主導で「働き方改革」が推進されていますが、営業活動は“経験”と“勘”の占める割合も大きく、単純には効率化することが難しいと言われています。

調査で課題として挙がっていた「新規顧客の開拓」となれば、見込み客との接点における“量と質”の両方が求められるうえ、実際の成果が出るまでには相応の時間を要する場合がほとんどです。継続的に売上げをあげるために、既存顧客のニーズ掘り起こしにリソースを割く企業も少なくありません。

ソフトブレインが提供する CRM/SFA 「eセールスマネージャー」は、これら営業現場での課題を解決するためのサービスとして、5,000社を超える導入実績があります。過去に蓄積された受注・失注案件などのデータから、従来型の営業スタイルを因数分解。成績優秀な営業パーソンのプロセスを可視化・共有することで、組織全体のレベルアップを図ることや、新規顧客開拓や売り上げ達成までのリードタイムの短縮による効率化を可能とするツールです。

私たちはこれからも「eセールスマネージャー」を通じて日本の営業マンの働き方改革に貢献して参ります。

### 国産 No.1 (\*1) & 定着率 95% (\*2) の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」について



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、5,000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95%(\*2)を誇ります。

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

\*1 IDC「国内 CRM アプリケーション市場シェア\_2017年」より自社で推計

\*2 2018年顧客支援チーム実績より

#### ■ 「会社の強化したいポイント/課題」に関するアンケート調査概要

- ・有効回答数：1106名
- ・データ集計期間：2019年1月10日～6月27日
- ・調査対象：ソフトブレイン主催のセミナー参加者

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

広報担当：荒川

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

TEL：03-6880-9500 FAX：03-6880-9501

MAIL：press@softbrain.co.jp