

ソフトブレンが、ユーザー同士の交流の場となる
「eセールスマネージャーRemix Cloud ユーザーコミュニティサイト」を開設
eセールスマネージャー活用のヒントや事例紹介などから CRM/SFA 導入を成功に導く

企業競争力向上のための CRM/SFA である eセールスマネージャーを提供するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレン」）は、eセールスマネージャーのユーザー様限定「eセールスマネージャーRemix Cloud ユーザーコミュニティサイト」を開設しましたのでお知らせします。



■コミュニティサイト開設の背景

「CRM/SFA 導入、なぜ 80%が失敗するのか？」その原因は、期待と現実のギャップにあります。ガートナーの調査でも明らかになっているように、多くの企業が導入効果を実感できていません。

CRM/SFA の導入は拡大している一方で、営業活動にデータの利活用ができていない企業はわずか 15%^{※1}にとどまっています。多くの企業が、CRM/SFA を使いこなし営業戦略に落とし込む段階までは至っていません。

ソフトブレンは、この問題を解決するため、eセールスマネージャーをご利用の皆様へ徹底したカスタマーサクセスを提供してきました。そして今回、さらなる一歩として、ユーザーコミュニティを立ち上げました。

このコミュニティサイトでは、ユーザー同士が情報交換し、成功事例やノウハウを共有することで、より深く eセールスマネージャーを活用し、ビジネスを成功に導くことができます。

※1：営業 DX に関するアンケート（ソフトブレン株式会社 2021 年 10 月 25 日実施）より

■コミュニティサイトでできること

- ・ユーザー様同士の事例/情報の共有
- ・ソフトブレンからユーザー様への活用事例のご案内
- ・理解度向上のための学習プログラム/動画コンテンツのご提供
- ・当社開発部門への製品に関するご要望
- ・セミナー/研修コンテンツのご案内

※アカウント登録をしていただくことにより、すべてのコンテンツが利用可能となります。

（eセールスマネージャーユーザー様限定）

登録はこちらから URL：<https://e-sales-community.jp/view/home>

コミュニティサイト内で特におすすめのコンテンツをご紹介します。

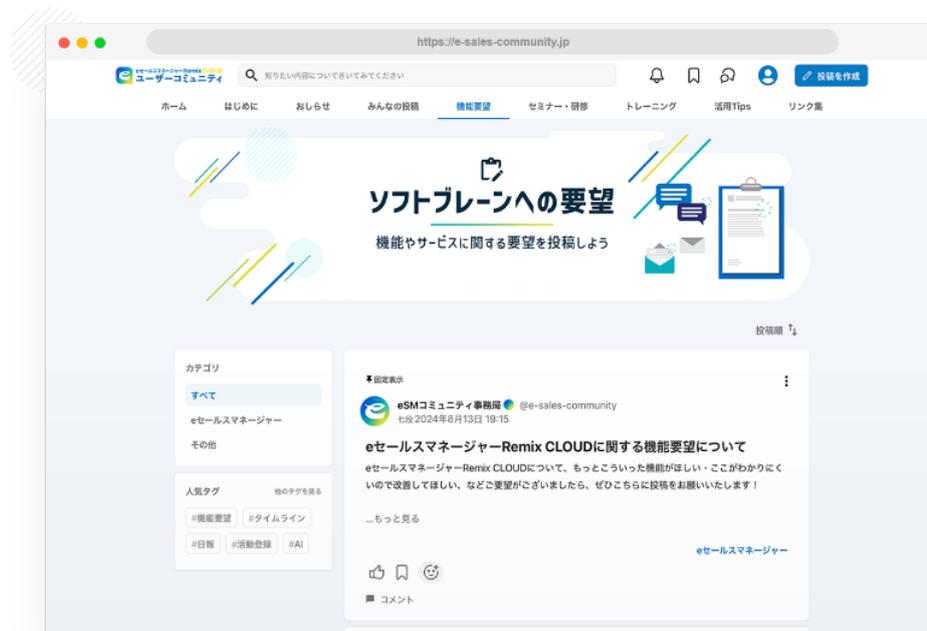
① みんなの投稿

eセールスマネージャーに関するお悩みや活用方法などをシェアすることで、問題の解決やユーザー様同士での交流、事例共有/収集などにお役立ていただけます。



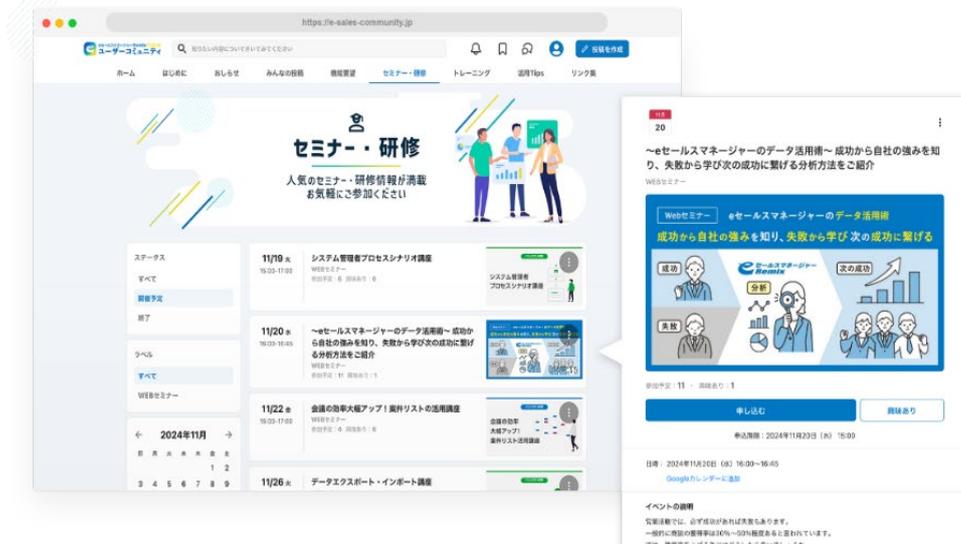
② 機能要望

eセールスマネージャーについて、もっとこういった機能がほしい・ここがわかりにくいので改善してほしい、などのご要望を投稿することができます。



③ セミナー・研修

eセールスマネージャーの活用のヒントをご案内するセミナーや、実際の環境を操作しながら習熟度を高めていただけるハンズオン研修にお申し込みいただけます。



④ 活用 Tips

ユーザー様からよくいただく活用事例の確認や、過去に開催したセミナーや研修の動画視聴が可能です。



■コミュニティサイト開設にあたって ソフトブレン株式会社 執行役員 サービス本部長 三浦健からのコメント

ソフトブレンは、eセールスマネージャーの導入を成功に導くため、さまざまなサポートサービスを実施しています。導入が決まると、各社ごとの業務に沿った形でeセールスマネージャーの設計・構築を行い、社内説明会なども必要に応じて対応します。また、稼働後も1社ごとに専任のアドバイザーが就き、様々なアドバイスをさせていただきながら、効果を最大化するために伴走します。

このようなサポートサービスの中で最も多くいただくご要望は、定着・運用・データ分析等、各社がどのように活用しているかの事例を知りたいというものでした。こういったお声に対して、ソフトブレンからの情報提供に加え、ユーザー様同士で直接、情報・事例の交換をしていただける場をご用意しようと、今回、本コミュニティサイトを立ち上げるに至りました。

ぜひログインしていただき、活用のヒントを得ることで e セールスマネージャーの導入を成功に導く助けになれば幸いです。

■ログイン方法

※アカウント登録をしていただくことにより、すべてのコンテンツが利用可能となります。

(e セールスマネージャーユーザー様限定)

登録はこちらから URL : <https://e-sales-community.jp/view/home>

■ソフトブレン「e セールスマネージャー」について



ソフトブレンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAである「e セールスマネージャー」を発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。直近では、AIの力を活用することで、現場担当者の業務負担を軽減する新機能などもリリースしています。

高機能なCRM/SFA「e セールスマネージャーRemix Cloud」を中核に、MA(マーケティングオートメーション)ツールの「esm marketing」、アフターサービス向けマネジメントツール「e セールスマネージャーRemix

サービスエディション」の導入実績から得られた顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「e セールスマネージャー」は、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す。営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上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、5,500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カスタマーサクセスサービス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%※となっています。

製品詳細 : <https://www.e-sales.jp>

※ 弊社顧客支援チーム実績より。

以上

■ソフトブレン株式会社について

会社名 : ソフトブレン株式会社

所在地 : 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階

代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文

設立 : 1992年6月17日

URL : <https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**

ソフトブレン株式会社 営業企画部 広報担当 秋元 絢子(あきもとあやこ)

TEL : 03-6779-9800 FAX : 03-6779-9310

Mail : press@softbrain.co.jp