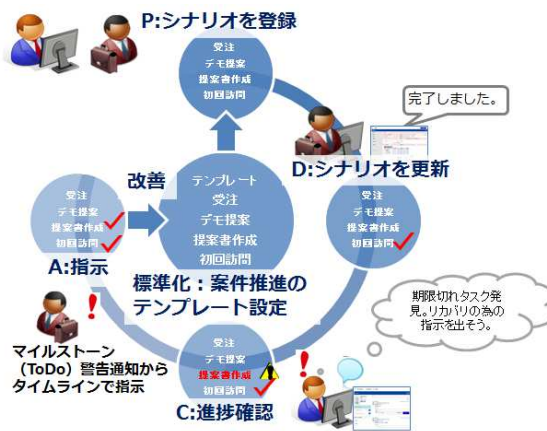


営業支援システム(CRM/SFA)
「eセールスマネージャーRemix Cloud」に案件シナリオ機能を追加
受注までのリードタイムを短縮し生産性の最大化に貢献
～あらゆる職種のプロジェクトの共有・管理機能にも応用可能～

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(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、営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」に案件シナリオ機能を拡充し2017年8月7日に販売を開始します。



案件シナリオ機能の活用例イメージ

【新機能拡充の背景】

近年、労働人口減少、長時間労働抑制といった問題が叫ばれる中、政府主導で「働き方改革」が推進されており、企業にとってはそこで働く従業員個々の生産性向上が課題となっています。この生産性向上のために業務のPDCAが重要ですが、「P(計画)」を疎かにした無計画な仕事のやり方や、時間に追われ場当たり的な営業活動に終止する営業担当者も少なくありません。

一方、営業活動の推進においては複数の部門が連携するチームセリングの重要性が高まっており、チームにはゴール(受注)までのマイルストーン、具体的には手順や段取り、タスクとそれぞれの期日を事前に共有し、これを営業活動全体のシナリオとして把握した上で業務に臨むことが求められています。

しかし、従来のCRM/SFAの「ToDo管理」では不十分な機能も多く、仮に営業担当者が計画を立てて業務を推進している場合でも、上司や協力を仰ぐ他部門への共有にはメールベースで行うことがほとんどで、そもそもそのような情報共有自体を失念することが多いのが実態でした。

こうした課題を解決するために、今回追加した案件シナリオ機能では、ゴールから逆算して計画を立てることが容易にできる上、その情報はマイルストーンとして関係者のスケジュール上にリアルタイムに反映、共有されるため、受注までのリードタイムを短縮、案件の延伸を防止することが可能です。

さらに、計画(段取り)をテンプレート化することで、仕事の進め方そのものが標準化することができ、営業部門全体のスキルやノウハウの底上げにもつなげることができます。

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に操作できるよう、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、オフィスの内外において業務の効率化を実現します。

また、業務のPDCAサイクル最適化が求められるのは営業部門だけではありません。本機能はあらゆる職種のプロジェクトの見える化・管理にも活用でき、組織・企業の生産性の最大化に貢献する役割を果たします。

【案件シナリオ機能で追加された機能】

- ・マイルストーンの一括登録
- ・マイルストーン(ToDo含む)の複数人管理と進捗の自動共有
- ・期限切れの近いマイルストーン(ToDo含む)のタイムライン(社内SNS)通知
- ・マイルストーンのテンプレート設定

【案件シナリオ機能で可能になること】

Plan: シナリオを登録・編集する

受注(予定)日から逆算し、案件攻略するために必要なタスクを案件シナリオに登録・編集できます。テンプレート機能(管理者が編集可能)もあり、タスクが一括で登録できます。また複数人にタスクを登録することができます。

案件シナリオの登録・編集は、案件詳細、案件登録、案件変更、活動登録、活動変更画面のいずれの画面からも可能になっています。

	マイルストーン 	担当社員	詳細内容	警告日
案件シナリオ	 2017-07-31 受注(予定)日	営業 太郎, 統括 次郎, 営業 花子 ...他1名		3日前
	 2017-07-28 デモリハーサル	営業 太郎, 統括 次郎, 営業 花子 ...他1名		3日前
	 2017-07-26 デモ環境構築	営業 太郎, 統括 次郎, 営業 花子 ...他1名		3日前
	 2017-07-19 提案書レビュー	営業 太郎, 営業 花子		3日前
	 2017-07-13 提案書作成	営業 太郎, 統括 次郎, 営業 花子		3日前

受注(予定)日から逆算し、必要なタスクを登録して共有

Do: シナリオを更新

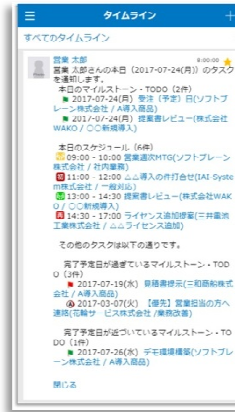
マイルストーン(ToDo含む)完了後、日々の営業活動登録及びカレンダーから案件シナリオを更新できます。複数人でマイルストーン(ToDo含む)を共有している場合、更新状況も共有されます。(従来通り、個別管理も可能です)

案件シナリオの更新は、スケジュール、活動登録画面からも可能です。

Check: 進捗を確認

期限が近いマイルストーン(ToDo含む)や期限切れのマイルストーン(ToDo含む)はマネージャーやプロジェクトメンバーなどの関係者のタイムライン(社内SNS)に自動で表示されます。

また、案件リストではマイルストーンの進捗の遅れや期限切れが視覚的にひと目でわかるようになっています。



期限切れのマイルストーン(ToDo)は関係者のタイムラインに自動通知

Action: 指示を出す

期限が近いマイルストーン(ToDo含む)や期限切れのマイルストーン(ToDo含む)に対して、タイムラインで、指示を出すことが可能です。



主担	法人	案件名	進捗	発注手	発注予定(合計)	マイルストーン-ネクストアクション	次回訪問日
営業 本部	○○商事株式会社	Web制作ITトレン-	3: 案件化	2017-09-30	34,180,000円	2017-07-24 (社内) 協会社(営業 本部) 2017-07-22 子りあわせ簿(視経 三部)	他7月 17-07-24 【合議室A】 子りあわせ簿
営業 次部	IAI-System株式会社	施設ごし160606_既-	中断	2017-12-29	6,360,000円	2017-08-31 子りあわせ簿(営業 次部) 2017-08-28 状況、アソシエイト	
営業 花子	RISK株式会社	Web制作/谷村/161-	5: 内示	2017-07-31	11,500,000円	2017-07-27 子りあわせ簿(営業 本部)	2017-08-29 【営業本部共有】 営業マ-
視経 三部	江戸ホーム株式会社	探り部ごし170220_	4: 提案済	2017-07-25	6,460,000円	2017-07-19 総経理レビュー(営業 本部) 他1-	2017-07-27 【M-3】 子りあわせ簿

リスト上でマイルストーンを可視化、推進状況は色で視覚的に判断可能(緑:期限内, 赤:期限超過)

■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～

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

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

ソフトブレンが提供する営業支援システム(GRM/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の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。

※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。

*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

**IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2015年」より自社で推計

【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