

**ソフトブレイン、名刺情報の共有化を促進する新サービス
『名刺バンク for eセールスマネージャーRemix Cloud』提供開始
～企業を悩ませていた名刺情報管理をすばやく簡単に低コストで解決！～**

営業課題を解決するための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)は、主力製品である営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」のインターフェースを利用してアクシスソフト株式会社(東京都豊島区、代表取締役社長 佐藤浩二、以下アクシスソフト)が開発した、名刺情報をすばやく簡単に低コストで取り込むことができる『名刺バンク for eセールスマネージャーRemix Cloud』の提供を本日2011年10月18日より開始することを発表いたします。

営業支援システム(SFA)導入が効力を発揮する機能の一つとして、顧客の名刺情報管理があります。顧客から受け取った名刺を営業支援システムに蓄積して様々な情報とリンクすることで営業効率をアップすることが可能となります。しかしながら、名刺をシステムに登録するに当たっては、「営業マンの作業負荷が増える」、「重複の登録が発生する」、「登録が遅くなり、営業活動報告が遅れる」、そのため「リアルタイムな案件管理が難しい」など問題はさまざま存在するのも事実です。このため、名刺情報の登録を効率良く簡単に正確に運用するにはどうすればよいのか、多くの企業が頭を悩ませてきました。

そこで、この度、こうした課題を一挙に解決するため、アクシスソフトと協業し、「eセールスマネージャーRemix Cloud」のインターフェースを利用して「名刺バンク」と連携した『名刺バンク for eセールスマネージャーRemix Cloud』の開発に至りました。

■『名刺バンク for eセールスマネージャーRemix Cloud』でできること

1. スピーディーな営業活動

営業活動で得た名刺情報やセミナー参加者の情報など、さまざまな名刺情報をすばやく営業支援システムに取り込むことが可能になるため、顧客情報を即座に活用したスケジュール調整や活動報告を行うことができます。

2. 名刺から案件情報まで一貫したマネジメント

営業支援システムに取り込まれた顧客情報を元に、営業マンはスピーディーに営業活動を行い報告を上げることができるため、マネージャーの案件進捗把握がよりスムーズに行えます。タイミングを逃すことなく的確に指示を出すことが可能となります。

3. 営業マンの事務作業軽減

特別なスキャナーは不要で、スマートフォンや携帯電話のカメラ機能から簡単に登録でき、オフィスの複合機やデジカメなどからも登録できます。デバイスも場所も選ばず、名刺登録が可能となるため、営業マンの負荷を省き、本来の業務である顧客訪問に時間をかけることができます。

■価格

・月額費用は利用人数、枚数に関係なく定額

OCR(Optical Character Recognition: 画像情報を文字データに変換する仕組み)を含む名刺バンクの機能は利用人数、名刺枚数に縛られない定額価格設定なので、名刺情報の共有化が全社レベルで実現できます。

・初期費用 20,000 円(税抜)

・月額費用 15,000 円(税抜) /社

※「名刺バンク for e セールスマネージャーRemix Cloud」をご利用頂くためには、別途「e セールスマネージャーRemix Cloud」のご契約が必要です。

e セールスマネージャーRemix Cloud: 1 ユーザーあたり 6,000 円(税抜) /月～

オンプレミス: 60,000 円(税抜) /1 ライセンス～

・名刺データ入力サービス

オプションで登録チェック、修正も低価格で行えるため、社内人員を使わず、さらに間違いのない正確な登録が可能となります。

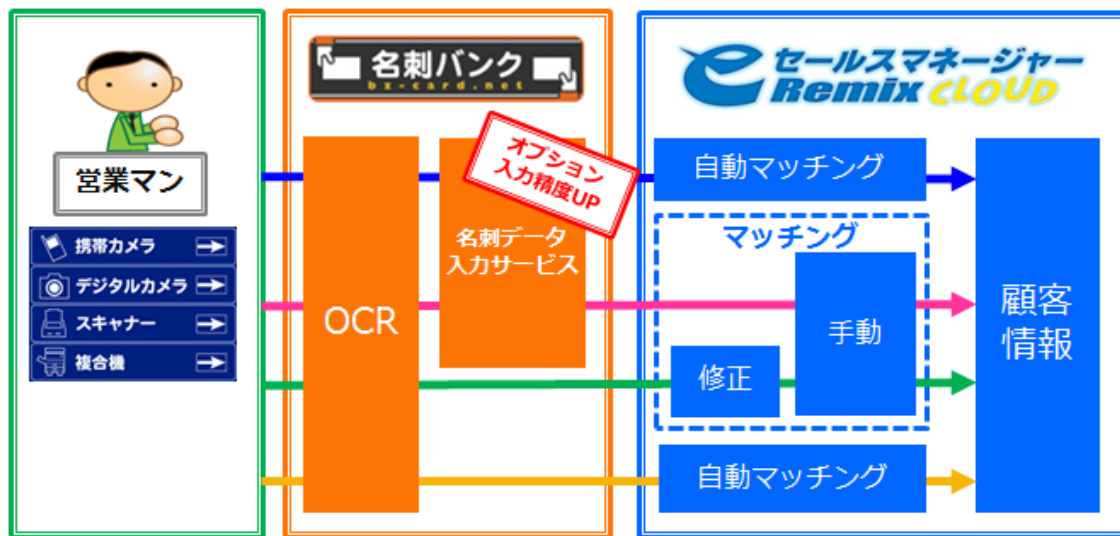
・名刺データ入力サービス 40 円(税抜) /枚 ※オプション

今回の営業支援システムと名刺管理システムとの連携により、名刺登録の手間とコストを省き、顧客情報から案件管理までよりスムーズに行うことが可能となります。

「e セールスマネージャーRemix Cloud」は、今までも交通費精算システムや Web 会議システムとの連携を行ってまいりました。今後も、顧客ニーズに沿ったソリューションを開発するため、他システムとの連携を積極的に行っていく予定です。

<参考資料>

■『名刺バンク for e セールスマネージャーRemix Cloud』全体像



※名刺データ入力サービスとは、名刺画像を「名刺バンク」に取り込んだ後、オペレータが名刺画像からデータを入力するサービスです。

■運用パターン

- ➡ 名刺データ入力サービスを利用し、自動マッチングし、顧客情報（CS,PS）に取り込みます。

- ➡ 名刺データ入力サービスを利用し、手動マッチングし、顧客情報（CS,PS）に取り込みます。

- ➡ 名刺データ入力サービスを利用せず、手動修正・マッチングし、顧客情報（CS,PS）に取り込みます。

- ➡ 名刺データ入力サービスを利用せず、自動マッチングし、顧客情報（CS,PS）に取り込みます。
※OCRの精度は100%ではないため、データの重複が発生する可能性があります。

■『名刺バンク for e セールスマネージャーRemix Cloud』について

詳細 URL: http://www.e-sales.jp/remixcloud/esm_rc_mbank.html

■『e セールスマネージャーRemix Cloud』について

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

ソフトブレンが提供する営業支援システム(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、業界を問わず、それぞれの企業にあ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」で利益につながるしく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となります。

また、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業スタッフのストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1600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。

【ソフトブレン株式会社について】

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

事業内容: 営業課題解決事業

【アクシスソフト株式会社について】

URL: <http://www.axissoft.co.jp/>

事業内容:

1. Web システム開発／Web システムインフラインテグレーション
2. 業務用 Web ブラウザ企画／開発／販売
3. SaaS、アプリケーション開発／販売

【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 高橋

TEL: 03-6214-1700 FAX: 03-6202-4761

E-Mail: press@softbrain.co.jp