

ソフトブレイン、サービスサイトを全面リニューアル
～営業課題解決に貢献する情報を充足し生産性向上のヒントを得られる総合サイトへ～

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、ユーザー評価で使い勝手No.1(*)を獲得した営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャー」のサービスサイト(<https://www.e-sales.jp/>)を全面リニューアルしました。



新サービスサイトトップ画面(<https://www.e-sales.jp/>)

【eセールスマネージャーとは】

ソフトブレインの提供するeセールスマネージャーは、営業現場での使いやすさを一番に考えて設計された国産ベンダーNo.1(**)のCRM/SFAです。1999年の発売以来、4,000社を超える企業に導入され、ユーザーからの使い勝手評価でNo.1(*)を獲得しています。

【リニューアル概要】

今回のリニューアルでは、白・黒のコントラストを基調としたサイトデザインから、ロゴカラーであるブルーがアクセントとして映えるよう白をベースとしたデザインへと一新。合わせて、中～大規模事業者向けCRM/SFA「eセールスマネージャー-Remix Cloud」と小規模事業者向けCRM/SFA「eセールスマネージャー-nano」のサービスサイトを統合し、導入を検討する営業担当者や営業マネージャー等のユーザー、情報システム部門、企業規模別に必要な情報として提供できるソリューションや機能、運用方法がわかるようサイト内の導線を整理。欲しい情報にすぐに辿り着けるように設計しました。

また、4,000社を超える導入実績に基づき蓄積された営業課題解決ノウハウを「お役立ち情報」や「営業ラボ・ブログ」として掲載するとともに、無料ダウンロード可能な電子ブック『今日からできる！営業改革』などのコンテンツを用意し、読み物や資料として訪問者に役立つ情報を充実させることで、単なる製品サイトではなく、営業課題解決のヒントを得られる総合サイトとしました。

【今後の展開】

ソフトブレインでは今後も「eセールスマネージャー」のサービスサイトを単なる製品サイトではなく、訪問者が営業課題解決のヒントを得られる総合情報サイトとしての価値を高めるべく、働き方改革に関するコンテンツや課題解決事例、営業ノウハウなどの情報を充足させていきます。

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

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

ソフトブレイ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」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。

※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