

報道関係者各位

2017年10月12日
ソフトブレイン株式会社

営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」と
MAツール「SPIRAL®」の連携で情報を一元化
マーケティングから営業への送客数 150%を実現した
株式会社パイプドビッツの活用事例動画を公開

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、株式会社パイプドビッツ様(本社:東京都港区、代表取締役社長CEO 林哲也、以下パイプドビッツ)での営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」(以下、eセールスマネージャー)の活用事例動画を2017年10月12日に当社サイトで公開しました。

この度、動画を公開させていただいたパイプドビッツ様は、eセールスマネージャーを2016年に導入。自社で展開されている企業・組織の業務に必要なアプリケーションを自由に構築できるクラウド型のプラットフォーム「SPIRAL®」上で各種システムをeセールスマネージャーと連携させ、情報を一元化してマーケティングから営業までを一気通貫で管理されています。これによりそれまで2~3時間かかっていた会議時間が1時間に短縮され、その中身も「報告会」から「作戦会議」へと変化し、質の向上にもつながり、営業担当者は顧客接点業務への注力が可能となりました。また、MAと連携していることで、マーケティングから営業担当者への送客数は前年比1.5倍を実現、さらに失注客への再ナーチャリングにも活用しており、その結果、失注先リストから月20件程度が見込み客となり、営業部門へ送客し始めています。そのパイプドビッツ様における活用事例をご紹介します。

PIPEDBITS

eセールスマネージャー
Remix CLOUD



事例に関する動画は以下のURLからご覧になれます。

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

■導入効果

- ・送客数前年比 150%
- ・失注リストから月20件が見込み客へ
- ・2~3時間かかった会議が1時間に短縮

■導入背景

マーケティング効果の費用対効果の見える化を目指し「eセールスマネージャー」を導入

パイプドビッツ様は、「情報資産の銀行として明日のあるべき豊かな情報生活に貢献する」を事業コンセプトに「情報資産プラットフォーム事業」を展開しています。そのパイプドビッツ様がeセールスマネージャーを導入したのは2016年。ウェブで集客したリードについて受注に至るまでのプロセスを可視化し、各種マーケティング施策の費用対効果が見える化したいとの考えからCRM/SFAの検討をスタート。eセールスマネージャーが同社の「SPIRAL®」と標準連携しており、さらに96%の定着率を誇る専任の支援チームによるサポートに魅力を感じ、導入を決断されました。

■活用方法と成果

eセールスマネージャーと各種ツールを連携



各種ツールとeセールスマネージャーの連携で送客数が前年比150%に

パイプドビッツ様では、eセールスマネージャーの導入にあたり、「SPIRAL®」上でグループウェア、セミナー管理等の各種ツールと連携。それまでバラバラに存在していた情報を一気通貫で管理できる環境を構築し、集客からアプローチ、受注・失注までのプロセスの見える化を実現。マーケティング施策の精度が上がったことで営業部門への送客数は前年比150%を実現。さらに各プロセスが可視化されたことで、失注した場合にも再度ナーチャリングを行うことが可能になり、失注先からも月20件の顧客を改めて見込み客として営業部門へ送客することが可能になりました。

2~3時間かかった会議が1時間に短縮され、顧客接点業務への注力が可能に

パイプドビッツ様では全ての営業情報がリアルタイムにeセールスマネージャーに集まることになったことで、最適なタイミングでの指示やマネジメントが可能になり、PDCAサイクルの高速化を実現。さらに営業担当者とマネージャーが常に情報を共有しているためそれまで2~3時間かかっていた営業会議は1時間程度になり、その中身も案件の状況に対して次のアクションを具体的にどうするかを決める作戦会議へと変化。顧客に対しての時間に注力できるようになりました。

導入後の成果についてチャネルリテンション事業部長の横山直孝様に語っていただきました。

「eセールスマネージャーの導入でお客様先での商談内容がリアルタイムに報告されるようになり、それに対してすぐに指示を出すことができるため業務の効率化につながっていると実感しています。」

また、営業担当者も資料作りなどの作業時間が減り、お客様への提案書作成や実際の商談といった顧客接点業務のコア業務に専念できるため、営業の質が高まってきたと感じています。」

■今後の活用

より生産性の高い業務に望める環境をつくり、お客様に付加価値提案しやすい体制を強化する

パイプドビッツ様の今後の事業について取締役CMOの藤田豪人様から展望をうかがいました。

「これからの時代は情報を蓄積するだけではなく、いかに利活用していくかが重要です。そうした中で当社の事業をさらに伸ばしていくためにも、当社のメンバーにもeセールスマネージャーのような働き方を変えるツールをしっかりと導入することで、より生産性の高い業務に望めるように環境を整備し、既存顧客、そしてこれからお客様になっていただく皆様に、安心して情報を使っていただき、これまで以上に情報の利活用に付加価値を感じていただけるようにしていきたいと考えています。」

ソフトブレインでは、今後もお客様の営業課題解決のため、尽力してまいります。

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

下記サイトで他の導入事例も多数紹介しています。

導入事例一覧: <https://www.e-sales.jp/casestudy/>

※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_2016年」より自社で推計

【株式会社パイプドビッツ 会社概要】

会社名 : 株式会社パイプドビッツ

所在地 : 東京都港区赤坂 2-9-11 オリックス赤坂 2 丁目ビル

代表者 : 代表取締役社長 CEO 林哲也

設立 : 2000年4月3日
事業内容 : 情報資産プラットフォーム事業、広告事業、ソリューション事業
URL : <https://www.pi-pe.co.jp/>

【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