

**営業情報のリアルタイムマネジメントを目指し
営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入、
会議時間が90分から15分に、1年で売上192%アップに成功した
GMOメイクショップ株式会社様の活用事例を発表**

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、GMOメイクショップ株式会社様(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 向畑憲良、以下GMOメイクショップ)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)の活用事例を公開しました。

この度、導入事例動画を公開させていただいたGMOメイクショップ様は、「eセールスマネージャー」を2015年9月にご導入。営業情報の一元管理を実現したことにより、案件の取りこぼしがゼロになり、営業担当者ごとに見ていくと、中には売上が1年で192%アップした方もいらっしゃいます。また、営業部門とカスタマーサポート部門との情報共有にも使用されており、両部門の情報連携より、お客様への案内・提案にこれまで以上に付加価値提案を行うことができるようになり顧客満足度も向上するなど、全社で成果をあげられています。その活用事例について内容の概略をご紹介します。



事例に関する動画は以下のURLからご覧になれます。

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

■導入背景

Excelでの営業情報管理に限界を感じ「eセールスマネージャー」を導入

GMOメイクショップ様は、GMOインターネットグループの一員として、オンラインショップ構築ASP事業、ECソリューション事業、WEB制作事業を展開しています。そうした中、サービス導入22,000店舗を突破(当時)するなど、営業担当者一人当りの取引先が急増。従来のExcelでの案件管理、営業報告に限界を感じ、eセールスマネージャーでの案件リスト管理による業務の生産性向上を目指して、導入を決断されました。

■効果

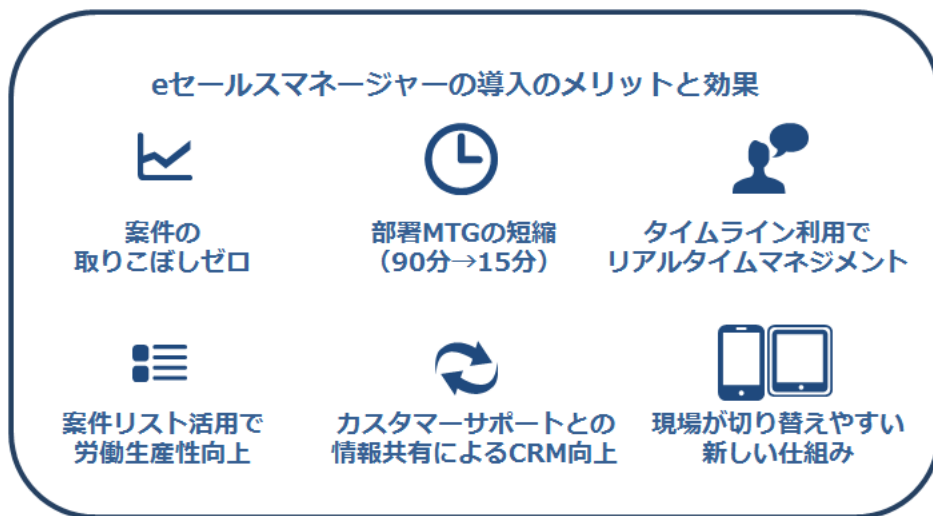
案件の取りこぼしゼロとミーティング時間の激減を実現

「eセールスマネージャー」の導入でGMOメイクショップ様では、細かなToDoの設定とアラート機能により、営業担当者はセルフマネジメントが容易になり、案件の取りこぼしゼロを実現しています。

また、営業情報がシステムで一元管理されるようになったことで、それまで90分の時間をかけてい

た部署のミーティングも、情報共有に時間を割く必要がなくなり、15分程度の時間へと短縮し、内容も次の施策について話し合う場へと劇的に変化。笹崎淳史法人営業部部長に効果の実感について語っていただきました。

「マネージャーと営業担当者それぞれの営業情報の共有、報告に関わる時間が大きく短縮されました。これまでは気になる案件があれば、メールを検索したり、担当者に聞いたり、自分も担当者も時間を取られていました。今はeセールスマネージャーの中に全ての情報があるので、それを見てすぐに確認できる。そして、足りない部分があれば、補足やアドバイスができる。営業の推進に非常に役立っています。」



■今後の活用

営業部門のマネジメントを強化しさらなる売上拡大を目指す

創業以来、拡大が続くEC市場において様々なショップに利用され、22,000店を超える店舗に導入されているGMOメイクショップ様。GMOメイクショップ様を利用した流通額は年間1300億円を超えています。今後の事業について古屋智久取締役から展望をうかがいました。

「これまで東京の本社と西日本、福岡の支社でどうしても情報の格差がありましたが、eセールスマネージャーの導入でそれが解消されると考えています。営業部門全体で積極的に活用し、マネジメントを強化していくことで、今後、売上を300%、400%へと伸ばしていきたいと考えています。」

ソフトブレインは、今後もお客様の営業課題解決のため、尽力して参ります。

弊社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: <http://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

今回、発表した活用事例について、下記の要領にて事例セミナーを開催致します。

詳細は以下をご覧ください。

http://www.softbrain.co.jp/seminar/detail/tokyo_170621.html

■テーマ

商談フォロー漏れゼロ！1年で売上192%アップを実現した取り組みとは

■日時

2017年6月21日(水)14:10～16:20 [受付開始 13:45]

■会場

TKP東京駅前カンファレンスセンター カンファレンスルーム 9A
東京都中央区八重洲 1-5-20 石塚八重洲ビル 9F

■概要

excelだけでは限界！売上192%アップを達成したCRM/SFA活用法

GMOメイクショップ株式会社

経営管理部 営業企画チーム 森拓真 氏

ソフトブレイン式 本場に効果が出るCRM/SFA活用法

ソフトブレイン株式会社 取締役

本社営業本部長 兼 営業企画支援部長 長田順三

質疑応答・個別相談会

■「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。

※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。

【GMOメイクショップ株式会社 会社概要】

所在地 : 東京都渋谷区桜丘町 26-1 セルリアンタワー

代表者 : 代表取締役社長 向畑憲良

設立 : 2004 年 9 月 22 日
事業内容 : オンラインショップ構築 ASP 事業
EC ソリューション事業
WEB 制作事業
URL : <http://www.makeshop.jp/>

【ソフトブレン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレン株式会社(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