

ソフトブレン、新商品「eセールスマネージャーマーケティング」提供開始

～集客から営業活動までのプロセスを一元管理することにより、
漏れなく最適な顧客対応が可能になります～

ホワイトカラーの業務効率改善サービスを提供するソフトブレン株式会社(東京都港区、代表取締役社長 松田孝裕、以下ソフトブレン)は、マーケティング機能を強化する新商品「eセールスマネージャーマーケティング」の提供を開始することを発表いたします。

最近のマーケティング手法の特徴としてどの企業も注目、実践し、効果を出し始めているのが Web マーケティングです。HP やインターネットを有効に活用して新規顧客や見込み客を発掘しています。しかし、見込み客発掘のプロセスである集客と販売プロセスである営業の2つのプロセスを最適に設計実行することが最も営業活動の生産性を高めます。集客と営業をスムーズにつなげ、プロセスを一元管理することが最も効果的な営業活動につながるのです。

今まで「eセールスマネージャー」は、主に販売プロセスである営業の部分に注力し、サービス提供をしてまいりました。今回、マーケティング機能を強化し、ソフトブレングループで提供していた Web マーケティングの実績、ノウハウを活かし、集客と販売をシームレスにつなげ効率化を図ることが可能なソリューションとして「eセールスマネージャーマーケティング」の提供を開始いたしました。

■「eセールスマネージャーマーケティング」の導入メリット

1. 集客から営業活動までの最適なプロセス設計

メールマガジン、アンケート、お問い合わせフォームによる情報を一元管理することができるため、集客から営業活動までシームレスにつなげることができます。マーケティング部門と営業部門の連携が強化され、情報共有がツールで自動化されるため、各プロセスをリアルタイムに把握できるようになり効率的な集客、対応が可能となります。

2. 顧客フォロー支援

対象になるお問い合わせやセミナーに参加した顧客に対し、ニーズに即した情報をステップメールやメールマガジンなどを使って配信することが可能です。「eセールスマネージャーマーケティング」を使用することにより、一度収集した顧客データに対して漏れなく有効な情報を発信することができます。すべての履歴が一元管理されているため、その後のフォローも完璧に行えます。

3. コストメリット

部門間の業務が効率化されるため、人件費などコスト削減につながります。

「eセールスマネージャーマーケティング」は、2007年7月に提供を開始したコールセンター向けの「eコンタクトマネージャー」とあわせて、ソフトブレイングループのCRMソリューションの拡充のひとつとなり、一元的なサービス提供が可能となります。販売は、主にソフトブレイン子会社であるソフトブレイン・サービス株式会社(東京都港区、代表取締役社長 工藤 龍矢)を通じて行います。今年度は10社導入、来年度は100社～300社の導入を目指します。

以上

－ 参考資料 －

●eセールスマネージャーについて

個人プレーに依存し、結果だけを求める営業スタイルは結局良い結果が望めません。組織としての営業プロセスを設計し、プロセスを計測しながらマネジメントを行うことで結果をコントロールする営業スタイルが求められています。eセールスマネージャーはそんな先進的な営業スタイルのために、ビジネスプロセスマネージャーという汎用性の高いエンジンを適用して企業全体の効率改善に貢献するためのシステムです。設計コンセプトとして、文章入力に頼らない情報入力方式を採用し、携帯電話からも簡単に使えるようにし、入力コストを下げるだけでなく、情報の客観性とデジタル化も同時に実現します。また、マーケットも商品も組織も絶えず変化しているため、収集すべきデータと営業のプロセスも絶えず変化します。営業部署が簡単にDBや営業プロセスの設定と変更が行えるという高い柔軟性は、途中から合わなくなるという心配を不要にします。

●eコンタクトマネージャーについて

電話やメールを中心とした顧客対応業務(主にコールセンター)を効率的に行うことができ、顧客対応履歴などの顧客情報も一元管理することができます。それにより顧客対応品質の標準化と生産性の向上、さらに顧客満足度の向上をはかることが可能です。また重要な顧客対応情報をシームレスに関連他部門と情報共有することが可能であるため、部門連携した顧客対応を実現することができます。そして蓄積された顧客対応情報も一元管理されているため、商品開発等に有効活用することが可能です。

■「eセールスマネージャーマーケティング」参考価格

パッケージ導入の場合:初期導入費用 150万円～

ASP導入の場合:初期設定費用 10万円～ 月額 2万5千円～

<ソフトブレイン株式会社について>

事業内容:非製造部門の業務支援ソフトウェア開発・販売及びコンサルティングサービスの提供

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

<ソフトブレン・サービス株式会社について>

事業内容:集客、非訪問営業代行、eセールスマネージャーMSなどの中小企業向けのサービス販売及びサポート

URL: <http://www.esm-ms.jp>

*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。

このニュースリリースに関するお問い合わせ

(本件に関する問い合わせ先)

ソフトブレン・サービス株式会社

営業本部 担当者:小林、神谷、鈴木(諭)

TEL:03-6714-2810

e-mail: request@esm-ms.jp

(報道関係問い合わせ先)

ソフトブレン株式会社

コーポレート本部 経営企画部 広報課 高橋

TEL:03-6714-2800 FAX:03-6717-5835

e-mail: press@softbrain.co.jp