

ソフトブレン、富士通ソフトウェアテクノロジーズと協業し、 「eセールスマネージャー活用診断サービス」提供開始

～活用状況を把握することで、利用促進し、
最大限に効果が得られる環境づくりが可能になります～

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(本社: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、株式会社富士通ソフトウェアテクノロジーズ(本社:横浜市、代表取締役社長 芋川 敏、以下FST)と協業し、ソフトブレンが開発・販売する非製造部門の業務効率化を支援するサービスパッケージ「eセールスマネージャー」導入企業向けに、活用状況を分析し利用促進するサービス「eセールスマネージャー活用診断サービス」の提供を開始いたしましたので発表いたします。

「eセールスマネージャー」は、業務の標準化、プロセス毎の情報収集、収集データを分析することにより、改善点を明確化し、最も効果的なプロセスの実行を目指すことができるサービスパッケージです。効果的に活用することによって更なる結果を生み出すことが可能となります。

そのためには、まず、実際の活用状況を把握し、活用しきれていない部分の改善と利用促進を促す必要があります。導入企業に導入メリットを最大限に実感してもらうためには、定着するまでのフォローと定期的な利用状況の認識と改善が重要となってきます。

今回のソフトブレンとFSTの協業により、「eセールスマネージャー」導入企業の活用状況を定期的に可視化、分析するサービス「eセールスマネージャー活用診断サービス」を提供し、最大限に有効活用ができる環境づくりを支援する体制が整いました。なお、本サービスのコア部分は、FSTが保有するデータの可視化・分析技術(ビジネス・インテリジェンス[BI])をベースとしています。

■「eセールスマネージャー活用診断サービス」について

(1) 最適利用診断

すでに導入している、あるいは、これから導入を検討している企業にとって、「eセールスマネージャー」は、営業活動を最適化することが目的です。それには、効果的に活用することが重要です。定期的なツールの活用診断を行うことにより、営業活動の課題に対して“気付き”を与えます。

(2) 営業活動の課題認識の手掛かりがわかる

営業配置の最適化、営業リードタイムの短縮、営業要員のスキルアップなど、営業部門で抱える問題は様々ですが、「eセールスマネージャー」の活動履歴データベースには、課題を解決する手掛かりが蓄積されています。活用診断により、その手掛かりを可視化することができます。

(3) 定期的な診断による営業活動推移の把握

顧客の変化、商材の変化、マーケットの変化など、営業現場では、様々な環境の変化が時々刻々と発生しています。活動履歴データベースに蓄積された貴重な情報を定期的に鳥瞰することにより、様々な環境の変化に敏感に対応することが可能となります。

(4) 継続的な改善による営業力の向上

現場の改善には、まず、現場を知ることが必要です。活用診断サービスの利用により、営業現場の改善ポイントを浮き彫りにすることができます。

(5) 最小の投資で最大限の投資効果を

活用診断サービスのエントリーモデルは、診断一回あたり7万8千円です。この投資により、営業現場が変化し、営業部員全体のボトムアップが可能です。最小の投資で最大限の効果を望めます。

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。

【ビジネス・インテリジェンスについて】

ビジネス・インテリジェンスは、統計解析、多次元分析、マイニングなどの情報処理手法を利用し、情報に潜在する様々な意思決定要因を導き出す手法です。近年の厳しいビジネス社会を勝ち抜くために、企業では蓄積された様々なデータを企業経営に役立つ情報として抽出して、戦略的な意思決定につなげることが課題となってきました。この課題に対する最も効果的な実現手段として、ビジネス・インテリジェンスの考え方が注目されています。

FSTのビジネス・インテリジェンスについては以下のホームページをご覧ください。

<http://jp.fujitsu.com/fst/services/bi/>

【ソフトブレン株式会社】

社名 :ソフトブレン株式会社 (<http://www.softbrain.co.jp/>)

代表 :代表取締役社長 松田 孝裕

本社 :東京都港区港南 1-8-15 Wビル 6階

事業内容:

- 非製造部門の業務支援ソリューションの提供
- 改革支援ソリューション事業
- BPO事業

【株式会社富士通ソフトウェアテクノロジーズについて】

社名 :株式会社富士通ソフトウェアテクノロジーズ (<http://jp.fujitsu.com/fst/>)

代表 :代表取締役社長 芋川 敏

所在地 :横浜市港北区新横浜 2-4-19 富士火災横浜ビル

事業内容:

当社は、富士通グループのソフトウェア開発専門部隊として培ってきたITの「コア技術」をベースに、信頼性の高いITシステムの構築に必須となるサービス／プロダクトを提供しています。

さらに、従来のエンタープライズシステム分野だけではなく、組込みソフトウェアの分野へも、先進的なサービス／プロダクトを提供しています。

*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。

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)

ソフトブレン株式会社

営業統括本部

e-mail: e-sales@softbrain.co.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