

報道関係者各位

2008年5月7日

ソフトブレイン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

営業効率化支援サービスパッケージ
「eセールスマネージャー」Ver7.1を販売開始
～予実管理機能を強化し、より精度の高い営業活動支援が可能に～

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イン株式会社(東京都港区、代表取締役社長 秋山真咲、以下ソフトブレイン)は、営業の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 エンタープライズ」の新バージョン、「eセールスマネージャーVer7.1 エンタープライズ」を本日販売開始いたしますので発表いたします。

「eセールスマネージャー」は、プロセスマネジメントをコンセプトに、非製造部門の業務の「見える化」、「計測」、「分析」、「改善」を繰り返しながら、最も効率のよいプロセスに導くための“サービスパッケージ”です。プロセスマネジメントの実践を通じて、組織の営業効率を高める仕組みを提供します。1500社以上の導入実績があるソフトウェアエンジン(ビジネスプロセスマネージャー)と、そこで積上げた多くのノウハウを使って個々の企業とその事業に即した形で営業改革を支援します。

今回のバージョンアップでは、予実管理機能を強化し、目標予算に対する実績や見込のリアルタイムな進捗の把握が可能となります。また、さらにブレイクダウンした個々の案件状況も瞬時に把握できる機能が追加になりました。これにより、経営層や営業マネージャーの判断に必要な指標がいつでも参照でき、目指す結果を得るための最適なプロセスを設計することが可能となります。

■主な追加機能

<予実管理レポート機能>

eセールスマネージャー上で入力した情報をもとに、目標予算に対する実績および見込金額をレポート表示する機能です。

【概要・特徴】

- (1)担当部署／社員を指定し、月毎の予算に対する実績と見込を見る場合、確度ごとの金額が表示されます。
- (2)受注・売上レポート上の各金額をクリックすると、その金額を構成する顧客、案件の明細までブレイクダウンして参照できます。
- (3)前回レポート参照時から金額の増減の有無を表示することができます。

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ージメントを行うこと「プロセスマネージメント」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を構築するために、企業全体の効率改善に貢献するサービスパッケージです。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(選択方式)を採用し、携帯電話からも簡単に使用でき、入力コストを下げるだけでなく、情報の客観性と数値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プロセスも絶えず変化します。簡単にデータベースや営業プロセスの設定と変更が行える「eセールスマネージャー」の高い柔軟性は、設定した項目、プロセスが途中から合わなくなるという心配を不要にし、営業部門だけでなく、さまざまな部門での活用を可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1500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さまのニーズにあったサービスを提供します。

【価格】

■製品

eセールスマネージャーVer7.1	パッケージ提供 24万円(1ユーザー1ライセンスあたり)
	ASP/SaaS提供 1万5千円/月(1ユーザー1ライセンスあたり)

※ボリュームディスカウント、初期導入費用、保守費用等に関しては別途お問い合わせください。

※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。

【ソフトブレン株式会社について】

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

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

【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

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