

報道関係者各位

平成 20 年 7 月 14 日

ソフトブレン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

**日比谷花壇、「e セールスマネージャー」導入、稼働開始
～情報共有とプロセス改善で、新しい営業スタイル構築と見込み客増を狙う～**

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 秋山真咲、以下ソフトブレン)は、株式会社日比谷花壇(東京都港区、代表取締役社長 宮島浩彰、以下日比谷花壇)において、営業業務の効率化を支援するサービス「eセールスマネージャー」を導入したことを発表いたします。

【導入背景】

日比谷花壇では、ホテルやゲストハウスなどでのブライダルフラワーのデザイン・コーディネートをはじめ、フラワーディスプレイ、フラワーギフトの企画・制作・販売のほか、花や緑を使ったイベントのプロデュース、セールスプロモーション・インセンティブの企画など、従来のフラワービジネスにとらわれず、さまざまな事業を展開しています。新規事業展開や業務拡大を目指す中、法人向け販売の強化が必要となり、単に花を提供することにとどまらず、花を通して顧客企業の問題を解決できる新しい営業スタイルを構築するため、ソフトブレンの「e セールスマネージャー」の導入が決定いたしました。

【日比谷花壇において e セールスマネージャーが採用された理由】

「e セールスマネージャー」が採用された理由は、1500 社への導入実績によるノウハウから、日比谷花壇に最適なプロセス設定を提案できることにあります。また、必要なプロセスを把握するためのデータ入力と、入力したデータの集計、分析がバランスよく簡単に行えることです。

今回「e セールスマネージャー」を導入した法人事業部では、商品によって 14 種類の売り方がある他、今までは各営業所によって日報報告のフォーマットに差異があり、全社でのスピーディーな情報共有は難しい状態でした。

「e セールスマネージャー」は、14 種類の売り方にあわせた日報報告を全社で統一して情報共有することができ、必要な情報入力を負担なく簡単に行うことを可能とします。それぞれのプロセスを営業担当者が入力して、勝ちパターンと負けパターンを把握できることにより、最善のプロセス構築に導くことが可能となります。

【期待される効果】

ビジネスソリューション事業本部法人事業部内藤部長は、「今までできていなかった見込みのお客様を漏れなくフォローしていく仕組みや、蓄積したデータから、勝ちパターン負けパターンを分析して、最終的には、社員のナレッジ共有、教育までつなげていけたらと考えています。現状は、営業担当者

が必ず情報をいれなくてはならなくなる仕組みづくりが必要だと考えています。まず情報が入らないと分析ができませんから。」

情報戦略本部システム企画開発管理グループ新堀グループリーダーは、「e セールスマネージャーを利用することによって、提案中の商品や担当者の把握、成功した提案書やプロセスの共有などを積極的に行い、利用者がお互いにメリットを感じてほしいと思っています。また、マネージャークラスがその情報を有効に活用し、早くマネジメントに活かせるようにしたいと考えています。利用を促進して早く効果を得るためにも、e セールスマネージャーを使いこなして便利な情報を提供する専任者、“案件管理マスター”を置くことも考えています。」とコメントされています。

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「プロセスマネジメント」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、入力コストを下げただけでなく、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。

※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。

【ソフトブレイ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

【株式会社日比谷花壇について】

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

事業内容:

- ・EC におけるフラワーサービス事業
- ・ダイレクトマーケティング事業
- ・フラワーショップの経営(全国約 190 店舗)
- ・フラワーギフト・フラワーデザインの企画、制作、販売他

【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

コーポレートグループ経営企画部広報課 高橋

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

E-Mail: press@softbrain.co.jp