

**ソフトブレイン、「eセールスマネージャー」をソフトクリーム総合メーカー日世に導入
～情報共有や市場動向の把握により、顧客ニーズにあった営業活動を支援～**

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、日世株式会社(大阪府茨木市、代表取締役社長 田中稔章、以下日世)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、稼動したことを発表いたします。

【導入背景】

日世では、ソフトクリームで年商 300 億を目指すため、2002 年 11 月から成長戦略会議を立ち上げました。また、コーンのシェア同様、原材料の市場シェアを高めていきたいという目標もありました。そこで、専らマンパワーに頼っていた営業活動を見直し、プロセスを標準化し営業活動の効率化の検討を重ねていました。

また、情報・資料の一元管理により全社で価値ある情報を収集、共有することを志向していましたが、市場調査内容は顧客と接触する個々の営業担当者が分散保有していました。そのため、全社で情報を一元化し、可視化できるシステムを必要としていました。

こうした背景から、営業活動、市場調査情報を営業担当者が登録していき、マネージャーがいつでも資料として抽出して分析できる仕組みの構築を可能とするソフトブレインの「eセールスマネージャー」が採用されました。

【日世において eセールスマネージャーの主な活用方法】

日世では既存の商品管理システムと「eセールスマネージャー」を連携して活用しています。フリーザー稼動管理は既存システムで行い、日々の営業活動の登録は「eセールスマネージャー」で行っています。

日世の顧客はホテルやレストラン、カラオケ、ドライブインや露天商店などさまざまな業態があるため、正確なシェアを把握するのは困難です。この点、「eセールスマネージャー」に各営業担当者が情報を登録していくことで以前より精度の高い市場動向やシェアの把握につなげていくことが可能となりました。

また、営業担当者は今まで独自にエクセルなどで顧客管理を行っていたため、マネージャーは部下の進捗活動を確認することも各業態にあわせたノウハウの継承もできませんでした。この点、「eセールスマネージャー」に必要な情報を登録していくことで、担当者は、自身のスケジュール、案件管理が簡単に行えるようになり、マネージャーは、部下の進捗の把握や情報の分析を行えるようになりました。

こうした取り組みによって、受注、失注要因の共有、分析や正確な評価につなげていくことが可能となってきました。

【期待される効果】

第一営業部近畿・中部ブロック近畿圏事業所 中川所長は、「今後はやはり、もっと情報の精度を上げていきたいと考えています。2009年度は、顧客訪問件数、顧客データ、他社データを確実に作っていくことが営業部の課題となっています。ちょうど e セールスマネージャーで、この課題を解決できます。一件でも多くお客様を訪問できるように、収集した情報を分析して、営業活動効率改善につなげていきたいと考えています。」とコメントされています。

第一営業部近畿・中部ブロック 阪本ブロック長は、「競合他社からシェアを獲得するためには、他社がどういう動きをしているのかの情報も収集していく必要があります。また、時代と共にターゲットとなるお客様の業種も変化します。例えば、ここ2年ぐらいでは、バイキング市場でのニーズが加わりました。e セールスマネージャーを活用して、このような変化を見逃さず、ニーズにあった技術力と提案ができるようにしていきたいと考えています。

また、生産部の担当者も e セールスマネージャーの情報が見えるようにしていきたいと考えています。そうすることにより、営業担当者が収集した情報や地域ごとの事例を共有でき、お客様の直接の声を新しい商品に反映していけるのではと考えています。」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、1600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

【日世株式会社について】

URL: <http://www.nissei-com.co.jp/>

事業内容:

ソフトクリームに関連資材(コーンカップ・ミックス・機械類)の製造販売、乳製品(ホイップクリーム、コーヒーフレッシュ)の製造販売、フルーツプレパレーション(フルーツ調整品)の製造販売

【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

広報担当 高橋

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

E-Mail: press@softbrain.co.jp