

報道関係者各位

2009年7月15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」Ver7.2を販売開始**  
**～営業サポート機能を強化し、顧客接点を増やす営業活動が可能に～**

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Ver7.2 エンタープライズ」を本日販売開始いたします。

「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、営業業務プロセスの可視化、計測、分析、改善を繰り返しながら、最も効率のよい営業活動に導くための“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。1600社以上の企業に導入実績があり、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、リードを獲得するためのマーケティング活動支援機能やサポート業務などのポストセールス活動支援機能を追加しました。一斉メール配信や送信したメール内容を活動報告に自動登録することが可能となりました。これにより、集客から案件化、顧客サポートまでより円滑な営業活動を可能とします。

例えば、セミナーを開催するときの集客メールを対象リストに一斉配信することができます。また、サポート部門に問い合わせが入った場合、顧客に返信したメール内容をそのまま自動登録することができます。これにより、担当営業は、活動履歴を見るだけで問い合わせ内容や対応者、解決方法など即座に確認することが可能となります。また普段の登録作業時間を軽減し、その分顧客接点を増やす営業活動に集中することが可能となります。

**■主な追加機能**

**<メール一斉配信機能>**

eセールスマネージャー上に登録された顧客情報に対しeメールを一斉に配信する機能です。メールの内容をテンプレートとして保存し再利用する事が可能です。

**<メール取り込み機能>**

eセールスマネージャーで設定したメールアドレス宛に送るeメールを自動的に活動報告として登録し

履歴を残すことが可能です。そのメールに対する返信も自動登録されます。どのメーカーでも対応可能です。

#### <個人リストに対する活動報告一括登録機能>

個人リストに活動報告を一括登録することが可能です。DM発送やメールマガジンといった集客など、多数のリストに対する活動登録が簡単に行えます。また、営業の活動報告と紐付けることができるので、DMから商談化、受注へ繋がった活動のコンバージョンレートやパイプライン分析のデータとして使用することが可能です。

なお、2009年8月24日に「eセールスマネージャーVer7.2 エンタープライズ」の機能・活用事例を紹介するセミナーを開催する予定です。デモを交えてご説明させていただきます。

セミナー詳細は下記をご参照ください。

#### ■セミナーのご案内

日時:8月24日(月)14時30分～16時30分(受付開始14時～)

場所:ソフトブレインセミナールーム

<http://www.softbrain.co.jp/company/office/tokyo.html>

東京都港区港南1-8-15 Wビル6F

定員:48名

参加費:無料

内容:

14時30分～15時30分

変化に強いスピード経営を可能にする新機能・事例紹介

15時40分～16時40分

さらなる営業強化を可能とする「eセールスマネージャー」の新しい活用法とは

お申し込み方法:以下のURLからお申し込み下さい。

[http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/tokyo\\_090824.html](http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/tokyo_090824.html)

以上

#### <参考資料>

##### ■eセールスマネージャーについて

URL:<http://www.e-sales.jp/>

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

#### 【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](mailto:press@softbrain.co.jp)