

**商談情報と予実を結びつける新しい経営判断支援ツール
「eセールスナビ」販売開始
～活動分析による営業支援ツールの活用定着と
予実と連動したレポートでより正確で迅速な経営判断が可能に～**

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、活動分析による定着支援と予算実績の数字と連動したレポートでより正確で迅速な経営判断を可能とする新製品「eセールスナビ」の販売を本日開始いたしましたので、発表いたします。

不景気が続く中、企業は更なるスピード経営が求められています。これからは、販売・受注してからの情報に基づいた経営判断では、すでに手遅れとなりかねません。新製品「eセールスナビ」は、受注以前の営業活動段階において精度の高い情報を収集し、さまざまな角度からのレポートिंगと分析により、スピーディーな経営判断を支援します。

今回開発した「eセールスナビ」には、ソフトブレインの強みであり、営業支援システム「eセールスマネージャー」(参考資料参照)導入時に提供しているコンサルティングサービス(活用定着支援や活動分析のためのレポートिंगなど)のノウハウを取り入れました。

※ 「eセールスナビ」は、帳票システム開発に強みがある株式会社システムイオ(<http://www.systemio.co.jp/>)と共同開発いたしました。

※ 「eセールスマネージャー」は1,600社を超える企業に導入実績があります。

「eセールスマネージャー」のような営業支援ツールを導入した企業にとって、活用定着させることは最初の大きな課題となります。営業スタッフが実際に活用し正確なデータが蓄積されなければ、分析や改善につなげることができないためです。

また、導入後定着に成功した企業からは、活動分析を行う際、より早い経営判断につながるレポートिंगを簡単に行いたいという要望を多くいただいております。

そこでこの度、営業支援ツールをフル活用して精度の高い情報収集を実現すると同時に、商談進捗と予実を連動して受注までの早い段階で分析、マネジメントを行うという課題を一挙に解決すべく、「eセールスナビ」を開発し、販売を開始いたしました。「eセールスナビ」レポートिंग機能一覧は参考資料参照)

ソフトブレンは、新製品「e セールスナビ」を「e セールスマネージャー」と共に新規顧客および既存顧客に向けて提供し、今年度 80 社への導入を目指しています。

なお、2009 年 8 月 24 日に新製品「e セールスナビ」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 40 分(受付開始 14 時～)

場所: ソフトブレンセミナールーム

<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製品「e セールスナビ」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

以上

<参考資料>

■「eセールスナビ」レポート機能

1. 活動分析

各担当者のスケジュールと実際の活動の相関や、上司・部下の日報のやりとりについて集計します。

<活動報告登録日・活動日 日数差異>

各活動報告(コミュニケーションシート)の訪問日と、その活動報告の登録日の差異を社員ごとに集計するためのレポート。

各社員が運用ルール(当日登録・3日以内登録など)に沿った活動報告の登録を行っているのかを確認することができます。

<スケジュール日・登録日 日数差異>

スケジュールの登録日とそのスケジュールの活動日の差異を集計するためのレポート。

事前にスケジュールが立てられているのかを確認するために、直近(7日以内)で登録されているスケジュールの件数を部署・社員単位で確認することができます。

<予定(スケジュール)・実績比較>

社員ごとにスケジュール(予定)と活動報告(実績)の比較を行うためのレポート。

予定通りに活動ができているのかを確認するために、実績に紐付かない予定、予定に紐付かない実績を確認することができます。

<日報承認日数分類>

マネージャーごとに日報を承認するまでの日数を集計するためのレポート。

日報を承認するまでにどの程度の日数をかけているのかを確認することができます。

<コミュニケーション指標>

活動報告に対する加筆や、部下が提出した日報に対し上司がコメントした件数などを集計するためのレポート。

日報のやり取りから上司と部下のコミュニケーションがどの程度取れているのかを確認することができます。

<日報コメント一覧>

日報提出・承認時のコメントのやり取りを一覧するためのレポート。

上司と部下の日報のやり取りを確認することができます。

<最新進捗停滞案件数>

各進捗でどれだけの期間案件が停滞しているのかを集計するためのレポート。

案件の掘起しの際に特定の進捗で停滞している案件や、活動が滞っている案件を確認することができます。

<進捗別平均滞在日数>

各担当者が進捗ごとにどれだけ時間(日数)をかけているのかを集計するためのレポート。

各担当者が得意・不得意とする進捗を確認することができます。

<担当者別受注金額・保有案件数>

各担当者の月ごとの受注金額、保有案件の推移を集計するためのレポート。

各担当者の活動状況を確認することができます。

2. 顧客構造分析

顧客ランクや新規・既存といった軸で受注金額の推移を見ることができます。

<案件型(新規・既存別)>

新規/既存案件別に受注金額の推移を集計するためのレポート。

新規/既存案件による受注金額の違いや月ごとの傾向を確認することができます。

<ルート型(顧客ランク別)>

顧客ランク別に受注金額の推移を集計するためのレポート。

顧客ランクによる受注金額の違いや月ごとの傾向を確認することができます。

<ライセンス単価推移>

各部署が持つ顧客に対して受注金額とライセンス数から導出される顧客単価の推移を集計するためのレポート。

各部署が担当する顧客規模の傾向や前年実績との比較を行うことができます。

3. 推移分析

顧客ランクや新規・既存といった軸で受注金額の推移を見ることができます。

<受注件数推移>

各部署・担当者の受注件数と金額を月別に集計するためのレポート。

各部署・担当者が一定数の受注を取っているか確認することができます。

<顧客単価推移>

各部署・担当者の顧客単価を月別に集計するためのレポート。

各部署・担当者が一定の顧客単価を上げているか確認することができます。

<平均受注スパン>

各案件の受注までのスパンの平均を月別に集計するためのレポート。

各部署・社員がどの程度のスパンで受注を獲得しているかを確認することができます。

4. 要因分析

受注失注の要因を受注金額と件数で見ることができます。

<勝因分析>

受注案件の受注要因別に受注金額を集計するためのレポート。

受注した案件について要因が何かを確認することができます。

<失注分析>

失注案件の失注要因別に受注金額を集計するためのレポート。

失注した案件について要因が何かを確認することができます。また要因別に受注予定金額も確認できるので、弱点の分析に利用できます。

5. 予実管理

予算と実績の関係を見ることができます。

<受注予実管理>

予算と実績、見込みをそれぞれ集計するためのレポート。

各部署の月ごとの予算達成状況、見込み額を確認することができます。

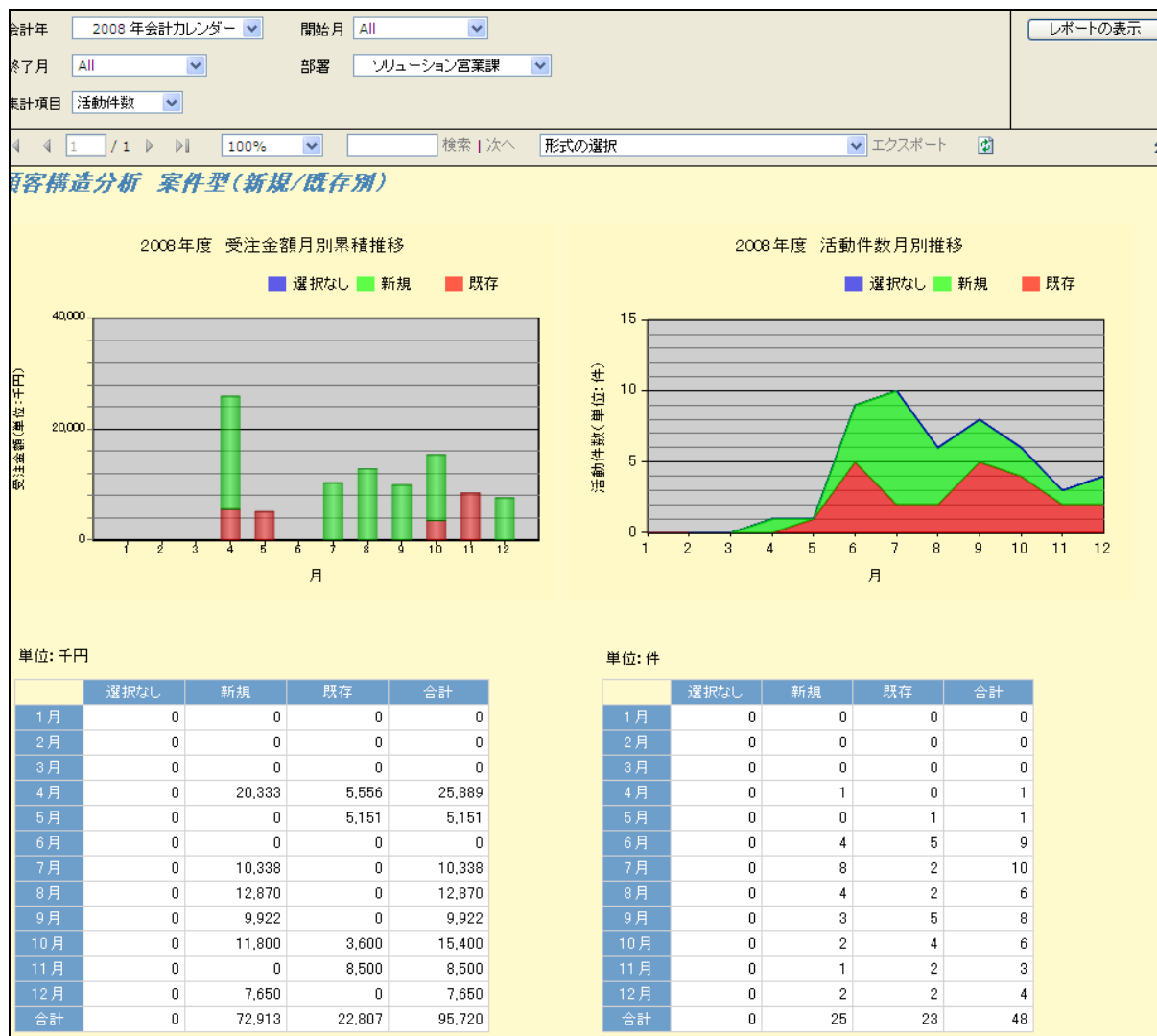
■「eセールスナビ」価格

オンプレミスの場合：15,000 円/1 ライセンス

ASP の場合：1,000 円/月・1 ライセンス

■顧客構造分析(案件型 新規・既存別)

新規/既存案件別に受注金額の推移を集計するためのレポート。



■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

広報担当 高橋

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

E-Mail: press@softbrain.co.jp