

**営業支援システム「eセールスマネージャー」Ver7.2を機能強化
～マーケティング活動支援機能強化やユーザビリティ向上でより充実した営業支援が可能に～**

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Ver7.2 エンタープライズ」に機能追加を行い本日販売開始いたします。

今回の機能追加では、マーケティング活動支援機能の強化や情報の見易さや登録のし易さを追求したユーザビリティの向上、より充実した顧客管理を可能にしました。

■主な追加機能と活用事例

<Web フォームからのデータ取り込み>

セミナーでの集客や Web からのお問い合わせで新規顧客を開拓する企業においてより活用できる機能です。お問い合わせやセミナー申込などの Web フォームに入力された情報を、人を介さず自動的に e セールスマネージャー顧客情報や案件情報として登録します。これにより、顧客情報の入力の手間を削減、登録漏れを防ぎ、人員や時間の効率化を図ることができます。

また、既存機能であるメール斉配信機能と合わせて利用することで、セミナー対象者へのご案内から申込後の登録、営業フォローまでの流れをスムーズにし、マーケティング部門から営業部門へより迅速な業務連携が可能となります。

<情報集約型コミュニケーションシート登録>

コールセンターや営業部門など顧客と直接接点がある部署でより活用できる機能です。顧客情報や案件情報、過去の活動履歴などを一画面に表示でき、内容を確認しながら、活動登録ができます。

例えば電話などで顧客からのお問い合わせがあった場合や営業活動を行った後、会社情報や過去に接触したスタッフ、活動履歴や他の案件の進捗などを即座に把握でき、内容を確認しながら登録することができます。これにより、それぞれの画面を開いて確認する時間と手間を省くことが可能となり、業務効率が上がります。

<代理店、名刺の関連付け>

代理店販売を行っている企業がより活用できる機能です。自社とパートナー案件の管理が分かりやすくなります。これにより、パートナー毎の傾向を分析することができ、より細かなパートナー戦略を

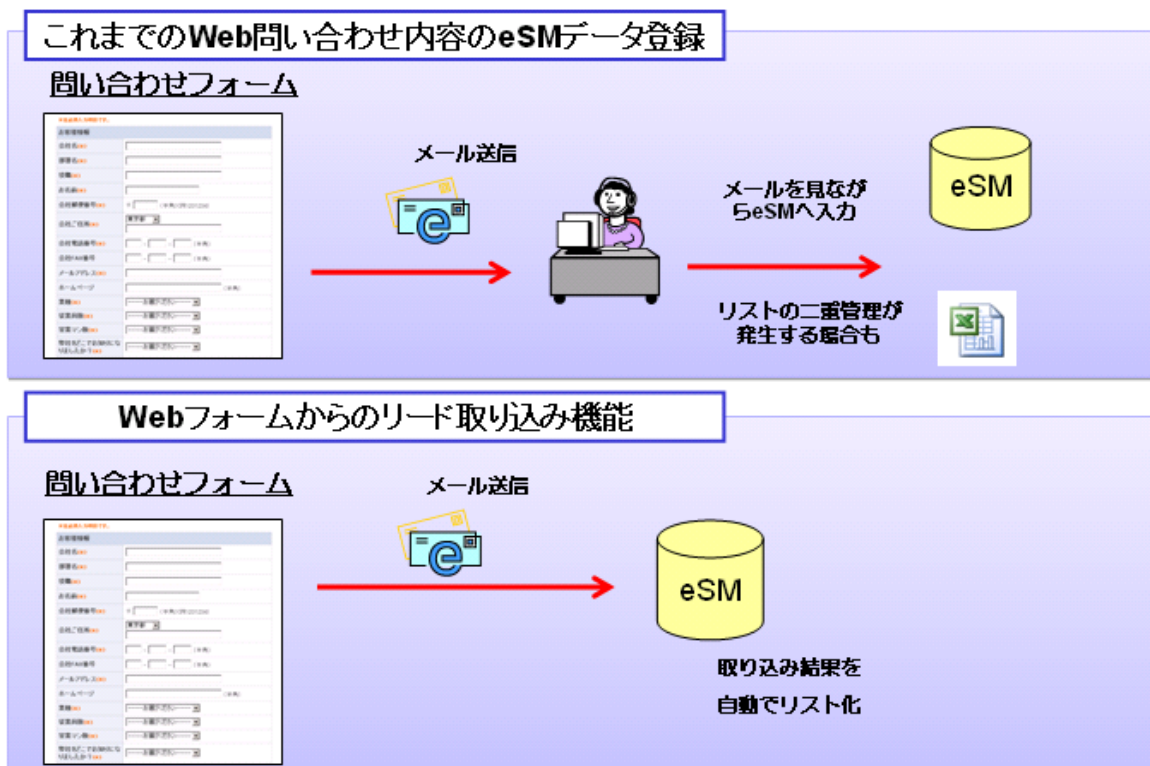
立てることが可能となります。

また、名刺の関連付け機能については、どの企業の誰に紹介されたかが分かることにより、協業の提案や顧客との効果的な接触を行うことが可能となり、より充実した顧客管理を行うことができます。

以上

<参考資料>

■Web フォームからのデータ取り込みイメージ図



■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