

**マネージメント力を UP するレポーティングツール「e セールスナビ」新バージョン販売開始
～表やグラフの気になる情報からクリックひとつで
案件情報や活動報告の詳細までドリルスルー表示ができ、更なるスピード経営を実現～**

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させたレポートでより正確で迅速な経営判断を可能する「e セールスナビ」の新バージョン「e セールスナビ Ver.1.2」の販売を開始いたしました。

また合わせて、営業ポータル・ソリューション「e セールスマネージャー i-edition」の機能改善を行い、「e セールスナビ」で抽出するレポーティングを表示することができるようになりました。

「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ティングと分析により、スピーディーな経営判断と営業支援システムの活用定着を支援するレポーティングツールです。今回のバージョンアップでは、主にレポートの共通仕様を整え、よりグラフィカルで見やすい構成にし、気になる情報からドリルスルーで詳細を確認することができるようになりました。(*1 参考資料参照)また、前回からの変更箇所(進捗や受注予想金額など)の赤字表示やレポート毎に閲覧の権限設定を行うなどの機能も追加となりました。

グラフや表から最終的には活動報告履歴まで掘り下げることができたため、グラフに現れた結果の原因がどこで起きているのか瞬時に把握することができ、迅速な改善につなげることができます。例えば、進捗が停滞している案件数が多い担当者を見つけた場合、そのグラフからドリルスルーでそれぞれの案件を表示でき、案件毎の進捗や活動履歴をそのままクリックひとつで掘り下げて確認できます。何が原因で停滞しているのか一連の流れで発見でき、マネージャーはすぐに担当者に指示を出すことが可能となります。

また、企業全体の情報共有やコミュニケーションを促進し、全社営業体制による営業力の強化と売上向上に貢献する営業ポータル・ソリューション「e セールスマネージャー i-edition」の機能改善を行いました。ポータルに「e セールスナビ」で抽出したレポートを表示させるなど、「e セールスマネージャー」以外のデータベースにも接続可能となり、さまざまなレポートを表示することが可能となりました。(*2 参考資料参照)

さらに、e セールスマネージャーの顧客情報をキーワードにして、外部 Web サービスからの情報を自動的に表示するデータ連携も容易に実現できます。これにより、一画面に企業毎に必要な情報を集約し、より柔軟でグラフィカルに表示できるようになり、情報共有促進ツールとしてさらに円滑に活

用することが可能となります。

ソフトブレンは、顧客企業ニーズの高いレポート機能の強化を今後も行っていく予定です。「eセールスナビ」の来春次期バージョンでは、20レポートの追加を予定しています。

以上

<参考資料>

■「eセールスナビ Ver.1.2」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

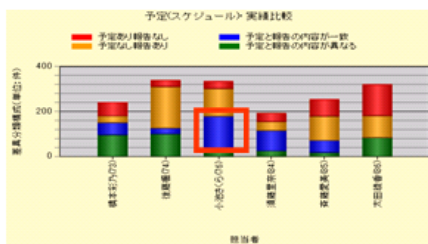
■「eセールスマネージャー i-edition」価格(利用料※本体価格を除く)

オンプレミスの場合 3,400 円/年～

ASP の場合 2,000 円/月～

■ * 1 eセールスナビ Ver.1.2 概要

- **すべてのグラフ・すべての集計表からのドリルスルーが可能に**
⇒全グラフ、及び集計表の青字下線の値から、詳細内容へのドリルスルーが可能
- **視覚的・感覚的操作を強化**
⇒分類別にグラフと表の配色を統一(基本的に良い順に緑>青>黄>赤 で表示)
⇒グラフの突出箇所・気になる箇所から感覚的に詳細内容の確認が可能



単位: 件

	予定あり報告なし 予定なし報告あり	予定なし報告あり	予定と報告の内容が 一致	予定と報告の内容が 異なる
橋本彩乃(73)	60	30	54	97
佐藤直(74)	28	184	26	101
小池さくら(76)	31	123	153	27
浦藤聖奈(84)	37	40	90	26
青藤愛美(85)	74	108	53	19
大田晴香(86)	138	97	2	83
合計	368	582	378	353



表では、青字下線の値から
詳細内容へドリルスルーができます。

比較区分	対象期間
予定と報告の内容が一致	2009/01/18～2009/02/25

部署	担当者	顧客名	案件名	スケジュール名	スケジュール開始日時	スケジュールタイプ	スケジュール活動内容	活動報告日	報告活動内容
第2営業部	橋本彩乃(73)	〇〇〇株式会社 001103	×××案件 (81512)	〇〇〇株式会社 001103 ×××案件 01512	2009/01/20 12:00:00	社内業務	提案書・資料作成	2009/01/20	提案書・資料作成
第2営業部	橋本彩乃(73)	〇〇〇株式会社 608509	×××案件 (79071)	〇〇〇株式会社 608509 ×××案件 79071	2009/01/20 9:00:00	社内業務	見積作成	2009/01/20	見積作成
第2営業部	橋本彩乃(73)	〇〇〇株式会社 662135	×××案件 (150515)	〇〇〇株式会社 662135 ×××案件	2009/01/20 9:15:00	社内業務	見積作成	2009/01/20	見積作成

■ * 2 e セールスマネージャー i-edition ポートレットイメージ図



スケジュール付加情報表示
スケジュール情報
スケジュールに紐づく案件情報を表示。

■ e セールスナビについて

「e セールスナビ」には、ソフトブレインの強みである、営業支援システム「e セールスマネージャー」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ニングなど)のノウハウを取り入れました。「e セールスマネージャー」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ることができます。

スケジュール実績比較などの活動分析レポート、顧客毎の受注金額の推移などの顧客構造分析、受注件数や顧客単価の推移などの推移分析、受注予実管理や勝因、失注などの要因管理などの 20 帳票がデフォルトで用意されています。

■ e セールスマネージャー i-edition について

「e セールスマネージャー i-edition」は、複数の情報(ポートレット)が一画面に表示できることにより、一目で必要チェック項目を閲覧することができ、効率よく営業や営業サポートができるようになり営業力強化につながる営業ポータル・ソリューションです。

e セールスマネージャーなどに蓄積されたデータを集計、共有することで、情報伝達ツールとして営業のみならず、その他関連部門も含めた情報共有を促進するポータルとして活用できます。商談進捗状況や各種分析レポート(パイプライン、予算実績)について、グラフなどの見やすい形式で確認でき、より正確に現状や課題を把握することを可能とします。

■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様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