

さらなる操作性向上を目指した「eセールスマネージャー」グレードアップ版
「eセールスマネージャーRemix」を開発
～分かりやすさ操作のしやすさを追求し、予算達成に導く営業改革を支援～

営業課題解決サービスを提供するソフトブレイン株式会社(東京都中央区、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」のグレードアップ版である「eセールスマネージャーRemix」を開発したことを発表いたします。販売開始は2010年6月中旬を予定しています。

今回開発した「eセールスマネージャーRemix」は、既存の「eセールスマネージャー」のより一層の操作性向上を追求した製品です。主に「eセールスマネージャー」の設計コンセプトである「プロセスマネジメント」(営業活動のプロセスを見える化し、そのプロセス毎に計測・分析・改善することができるしくみ)をより見やすく、使いやすい画面で行えることを目指しました。

バージョンアップでは改修しきれない部分も含め、機能を整理・再編し、操作性を大幅に改善しています。(※参考資料ポータルイメージ図参照)実際にソフトブレインで活用していく上で以前から操作上さらなる改善要望があった部分や今までの1600社を超える企業への導入実績を元に顧客要望を吸い上げ反映するため、今回の「eセールスマネージャーRemix」の開発にいたしました。

営業と経営は密接な関係にあり、営業活動の進捗と経営指標は連動しています。営業の生産性を向上しコミットした予算を達成するために必要であることは、ゴール(予算達成)に向かった改善を繰り返し行える営業プロセスの設計です。(G-PDCA サイクル*)

「eセールスマネージャーRemix」は、このG-PDCAサイクルを意識したメニュー構成にこだわり、営業スタッフやマネージャーが簡単に使える操作性を突き詰めているため、さらなる営業支援システム(SFA)の定着促進と営業改革の実現が可能となります。

*「G-PDCA サイクル」とは: Goal(予算達成)に向かった Plan(計画)-Do(実行)-Check(分析)-Action(改善)というサイクル

「eセールスマネージャー」の基本コンセプトである、「キーボードレス」、「シームレス」、「ワイヤレス」を突き詰めて、携帯電話をはじめとする様々なデバイスでの操作性を向上させ、あらゆる営業現場で「誰でも簡単に」使えるツールとして発展してまいります。

■今後のスケジュール

- ・βユーザー検証期間・・・販売開始まで
- ・販売開始・・・2010年6月中旬予定

■ソフトブレインの製品開発理念

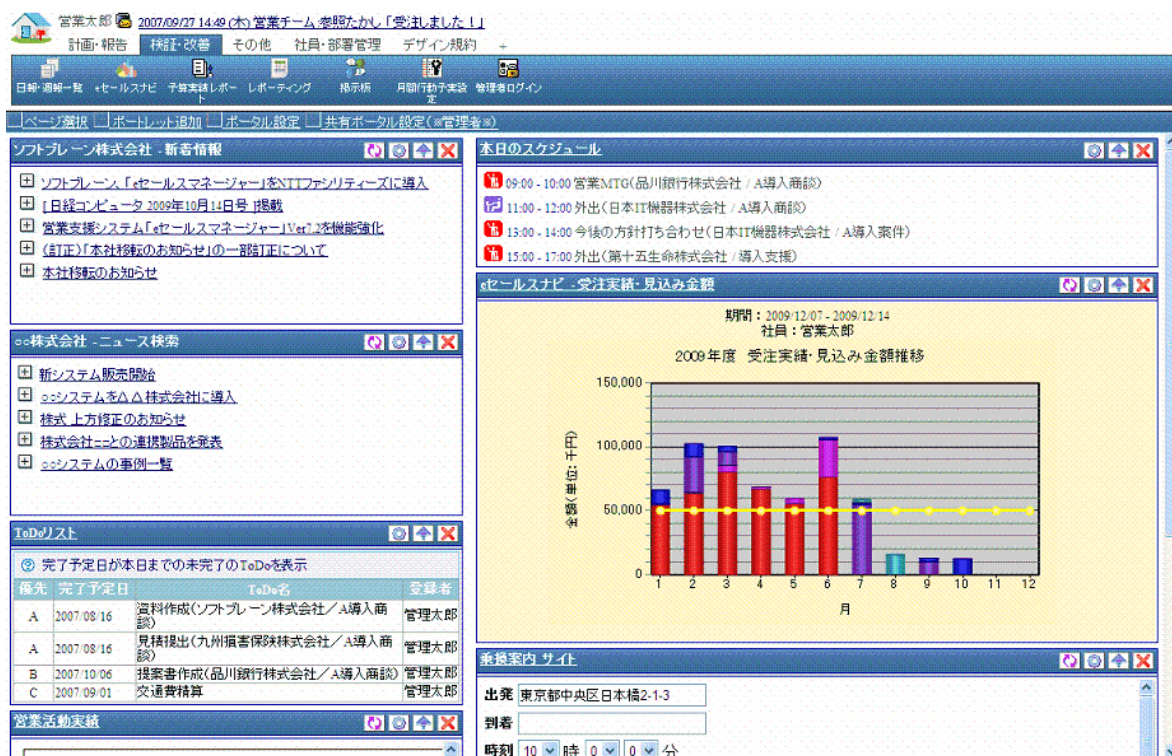
1. 顧客を軸とした、あらゆる業務を効率化する基幹ツールとなる
2. 企業活動のあらゆる行動をデータ化し分析する
3. 全ての営業課題解決を支援し業務生産性を向上させ、ワーク・ライフ・バランス実現に貢献する

ソフトブレインは、今後も上記製品開発理念を元に、「e セールスマネージャー」の機能向上を目指してまいります。

以上

<参考資料>

■「e セールスマネージャーRemix」β版ポータル画面イメージ



The screenshot displays the following components:

- Header:** User name '営業太郎', date '2007/09/27 14:49', and various navigation tabs like '計画・報告', '見積・改善', etc.
- Left Sidebar:** 'ソフトブレイン株式会社 - 新着情報' (New Information) and 'e-株式会社 - ニュース検索' (News Search) sections.
- Main Content Area:**
 - 本日のスケジュール (Today's Schedule):** A list of activities for the day, including meetings and travel.
 - eセールスナビ - 受注実績 - 見込み金額 (Order Status - Estimated Amount):** A bar chart titled '2009年度 受注実績・見込み金額推移' (2009 Fiscal Year Order Status and Estimated Amount Trend) showing monthly data. The Y-axis is '金額(単位:千円)' (Amount in thousands of yen) ranging from 0 to 150,000. The X-axis is '月' (Month) from 1 to 12.
 - ToDoリスト (ToDo List):** A table with columns for priority, completion date, task name, and user.
- Bottom Section:** '営業活動実績' (Sales Activity Results) and a '乗換案内 サイト' (Transfer Information Site) section with input fields for departure, arrival, and time.

■e セールスマネージャーについて

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

ソフトブレインが提供する営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャー」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業スタッフのストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

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: 営業課題解決事業

【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: 03-6214-1700 FAX: 03-6202-4761

E-Mail: press@softbrain.co.jp