

**ソフトブレイン新クラウドサービス**  
**「eセールスマネージャーRemix Cloud」販売開始**  
**～環境を選ばず使い勝手の良い操作性を実現し、売れる仕組みを構築～**

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 豊田浩文、以下ソフトブレイン)は、売れる仕組みを構築する「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 Cloud」の販売を開始したことを発表いたします。

ソフトブレインの主力製品である「eセールスマネージャー」は、1999年から販売を開始し、今年で12年目を迎えました。業種業界を問わず1,600社を超える日本のトップ企業に導入されてきました。今回販売を開始した「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、これまでに顧客と共に培ってきた課題解決に導くSFA(営業支援システム)の活用、定着ノウハウの集大成と言えます。

顧客ニーズやマーケットの変化に合わせて「eセールスマネージャー」は常に進化しつづけてきました。「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、技術革新によるユーザー環境の大きな変化に合わせて、更なる進化を遂げるために開発されました。

この新サービスには、大きな3つの特徴があり、環境を選ばず、常に使い勝手の良い操作性を実現しています。

#### 1. マルチクラウド対応

国内のプライベートクラウドを提供する各社の基盤やパブリッククラウドを利用したサービスに柔軟に対応しております。またAPIを公開しており、他のシステムとのクラウド上での連携も容易に行うことができます。

さらに、ソーシャルネットワークサービスに代表されるクラウドサービスと社内システムとの連携を強化した「ポータル」機能を装備しています。(参考資料参照)

例えば、当日スケジュールとToDoリスト、今月の部署の予算達成状況や案件進捗率、新しいマーケットリサーチツールとして注目されているTwitterでの自社や顧客に関する検索結果の情報なども自在に設定でき、常に一画面に表示させておくことが可能です。

これにより、漏れなく手間なくスピーディーに必要な情報を入手することができるようになり、営業やマーケティングに活かす新しい使い方ができるようになります。環境を問わず、クラウド上のサービスやデータを活用し、営業課題の解決に結びつけることが可能となります。

## 2. 仮説検証型ユーザーインターフェース

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 Cloud」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ます。

例えば、営業スタッフが「活動計画」や「報告」に使う機能、マネージャーが「分析・検証」や「改善」に使う機能をそれぞれ集約したり、企業や個人の業務に合わせた視覚的に分かりやすく使いやすいメニュー構成を自由自在に設定することができます。

これにより、業務を整理して無駄なく必要な営業活動をスムーズに行うことができるようになります。

\*「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

## 3. 営業BI機能

経営者やマネージャーが常に意識しなくてはならない営業プロセス上の経営指標を表示するダッシュボード機能や蓄積した情報を分析するためのアナライザー機能を標準装備しています。(参考資料参照)

これらは、予算達成(ゴール)を意識したプロセスマネージメントを実現します。期末を迎える前にプロセスを改善しゴールに導く、先行指標マネージメントを容易に行うことを可能にしました。

例えば、ゴールに対して標準化されたプロセスがうまく実行されているかどうか、プロセスに欠点はないか人材が適任かどうかなどをリアルタイムに把握し改善につなげることができるようになります。スピーディーな軌道修正が可能となり、確実に予算達成に導くことができます。

「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、「eセールスマネージャー」の販売当初から変わらない設計コンセプト「キーボードレス」「シームレス」「ワイヤレス」を今後も突き詰め、スマートフォンをはじめとする様々な新しいデバイスでの操作性を向上させていく予定です。中国語版、英語版も販売を予定しております。

「eセールスマネージャーRemix Cloud」の価格は、1ユーザーあたり11,000円/月、オンプレミス版135,000円/1ライセンス(消費税別)。本日から、販売キャンペーンを実施し積極的な販売展開を実施していきます。(参考資料参照)

2010年下期と2011年度の「eセールスマネージャーRemix Cloud」導入社数は、60社を目指しています。

以上

## ■eセールスマネージャーについて

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

ソフトブレー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。

## 【ソフトブレー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】

ソフトブレーン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6214-1700 FAX: 03-6202-4761

E-Mail: [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)

## <参考資料>

### ■販売キャンペーン情報

#### 1. 乗換キャンペーン先着 20 名様限定

現在他社の SFA/CRM をご利用中のお客様に対し、導入コンサルティングサービスを無償でご提供

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

#### 2. 移行費用無料キャンペーン 2010 年 12 月末まで

eセールスマネージャーVer.7.2 をご利用中のお客様の移行費用を当社が負担

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

