

**ソフトブレイン、TKP へ「eセールスマネージャーRemix Cloud」を提供
～潜在顧客、潜在売上を把握し、新しい営業活動と仕組みづくりを支援～**

営業課題を解決するための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)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 Remix Cloud」を株式会社ティーケーピー様(東京都中央区、代表取締役 河野 貴輝、以下TKP)に、ご導入いただいたことを発表いたします。

■営業支援システム導入の背景と課題

TKP は、企業向け総合アウトソーシング事業を展開されています。全国 700 室以上のホテル宴会場・貸会議室のレンタルサービスを中心にポータルサイトの運営、集客など IT と融合したソリューションを提供されています。

2005 年の創業以来、貸会議室業界のリーディングカンパニーとして発展され、会社の成長に合わせて営業スタッフの人数も増加してきました。そのため、今までの営業管理では顧客情報や営業活動の管理が難しくなり、それらの情報を資産化できる仕組みづくりが課題となっていました。

前沢昌一執行役員・営業部長は、下記のようにコメントされています。

「例えば、今までは顧客情報や売上などの数値をエクセルで管理していたのですが、営業スタッフが退職する際、担当していたお客様との過去の商談や進捗状況が分からない状態でした。それでは次の担当者への引き継ぎもままなりません。また、どんどん来る問合せに対応するだけで既存にご利用していただいたお客様への提案ができない状態でした。

今回、営業支援システム『e セールスマネージャーRemix Cloud』を導入した最終目標は、もちろん営業活動の効率化と利益の向上ですが、まずは、顧客と営業活動情報を会社の重要な資産として蓄積し、その情報から見込み客に漏れなく提案できる仕組みを作りたいと考えたからです。」

■「e セールスマネージャーRemix Cloud」採用理由

<実際の運用に即した提案力>

業界や競合企業の動向、失注してしまう原因など TKP の課題や営業活動に合わせた運用方法を提案した点が評価されました。

前沢営業部長から下記のコメントをいただきました。

「他の営業支援システムとの比較を行いました。TKP の課題は何なのかを的確にとらえてそれを解決するにはどのようなしくみを作って営業支援システムを活用していけばいいのかをとてイメージしやすく提案してくれたのがソフトブレインさんでした。失注原因を探り、どのタイミングで提案すれば受注率を高められるか、問合せに対応する活動と、蓄積された顧客情報に対して提案していく活動を

分けて管理していくなど、新しい戦略を立てて実行していくイメージがもてた点を最も評価しました。」

■今後期待していただいている効果

前沢営業部長から下記のコメントをいただきました。

「情報がある程度蓄積され次第分析して、お客様の潜在ニーズ・潜在売上の実態を把握したいと思っています。お客様がいつ何を必要とされるか、それぞれの企業、業界の特色をつかみ、それに対するソリューション営業を行えるようにしたいと思っています。現状は一度 TKP の会議室をご利用いただいたお客様が他社をなぜ利用してしまったかなどの原因をすべて把握できていませんが、『eセールスマネージャーRemix Cloud』を活用して、失注原因を明らかにして営業活動を見直すことで、確実に営業効率は上がっていくと思います。そういった仕組みを早く築きたいです。

一方で、顧客あたりの売上の推移、受注に至るまでの平均訪問回数、ターゲット部門である総務部、人事部に提案できているかどうか、他部署にも展開し提案する機会を設けてもらっているかどうか、案件毎に提案するタイミングやリードタイムはどのくらいかなど、チェックしたい項目はたくさんあります。これらを分析することでお客様にとって価値ある提案を戦略的に行えると考えています。ゆくゆくは業界別のデータベースを作って動向をつかみ、それを踏まえた提案をお客様にしていきたいと考えています。

また、人材育成にも活用していきたいと思っています。おそらく直近 3 か月分の営業活動情報が蓄積されると営業担当それぞれがどこで躓いて何が得意かが明らかになると思います。改善すべきところは改善しつつ良いところを伸ばして人材の有効活用ができるような強い組織を構築していきたいと思っています。数字に基づいたマネジメントで営業の質と活動の量を向上させる営業の仕組みができることを期待しています。」

■TKP 様営業支援システム(SFA)活用事例セミナー開催のお知らせ

急成長中の貸会議室 TKP 様の営業支援システム(SFA)活用術

～潜在顧客、潜在売上を把握して新しい営業活動と仕組みづくりにチャレンジ～

日時:2012年1月27日(金)14:00～16:10(受付 13:45～)

会場:TKP 東京駅八重洲カンファレンスセンター

<http://tkptokyo-cc.net/access.shtml>

第一部 TKP 様 SFA 活用事例

第二部 SFA 成功事例のご紹介

その他詳細はこちら

URL:http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/tokyo_120127.html

<参考資料>

■eセールスマネージャーRemix Cloud について

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

ソフトブレ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Remix Cloud」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、スマートフォンやタブレット端末、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。

【株式会社ティーケーピーについて】

URL: <http://tkp.jp>

事業内容: 企業向け総合アウトソーシング事業

【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