

報道関係者各位

2012年8月24日  
ソフトブレン株式会社

**ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA)へ新たにマップ機能を搭載  
～顧客訪問時の利便性向上により、営業活動のさらなる効率化へ～**

営業課題解決サービスを提供するソフトブレン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文)は、営業スタッフの顧客訪問時の利便性向上や業務効率化を目的として、営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」にマップ機能を搭載し、このたび提供開始したことを発表いたします。

昨今の経済状況の中、多くの企業はコスト削減と営業力強化を同時に行い、利益確保に努めています。こうした企業では、日々の営業活動において、限られた時間の中でいかに効率よく、より多くの顧客への訪問を行うかが、売上増加や生産性向上への課題となります。

また、近年ではスマートフォンやタブレット端末の普及により、外出先でも地図情報や乗換案内など様々な情報を入手することが可能になりました。

このたび、「e セールスマネージャーRemix Cloud」にマップ情報を搭載することで、訪問先への道順はもちろん、「e セールスマネージャーRemix Cloud」に登録された顧客データより、顧客情報やこれまでの接触履歴、案件の進捗状況などを確認し、スムーズに商談に入ることが可能になります。さらに、周辺の顧客情報をチェックすることで、訪問先からもう1件、近くの顧客に顔を出すこともできます。

## ■「e セールスマネージャーRemix Cloud」マップ機能の特長

### 1.訪問先やお客様の地図情報を表示

「e セールスマネージャーRemix Cloud」マップ機能では、顧客情報を表示すると地図情報も同時に表示されるため、これまでの接触履歴、案件の進捗状況などの確認だけでなく、自分のスケジュールやタスクリストを見ながら効率的な訪問を行うことが可能となります。

### 2.周辺(地域)の顧客、案件、名刺情報検索

検索画面の住所項目で、周辺範囲を指定して検索することができるため、たとえば訪問先周辺2km以内を指定して検索し、その範囲のお客様すべてを表示させることが可能です。また、検索結果をそのままリストとして登録することも可能なため、地域を区切った効率的な訪問が可能となります。

### 3.地図から住所を入力

画面上の地図をワンクリックすると地図情報よりその場所の住所入力ができるため、現在地近くのお客様や、訪問先周辺のお客様をその場で検索して訪問することが可能となります。

## ■「eセールスマネージャーRemix Cloud」マップ機能の利用イメージ



eセールスマネージャーRemixCloudなら  
地図と連携し、現在地近くのお客様、訪問先  
周辺のお客様を簡単に見つけることができます。



地図上で周辺顧客の表示、  
リスティングが可能です。

ワンクリックで地図からの  
住所入力が可能です。  
(スマートフォンでも同様)



スケジュールから訪問先の地図を簡単表示。  
周辺のお客様も表示可能です。

**訪問先から“もう1件訪問！”を簡単にし、  
営業活動の効率化を実現します。**

## ■マップ機能の仕様概要

### ・対象

PC版、SP版(スマートフォン版)でマップ表示  
BP版(携帯電話版)は対象外

### ・対応画面

各リスト画面+マップ表示  
各シート検索結果+マップ表示  
各シート詳細画面+マップ表示  
スケジュール日表示+マップ表示  
スケジュール検索結果+マップ表示(SP版のみ)  
ToDoリスト+マップ表示(SP版のみ)  
各シートの住所登録を含む画面

### ・周辺検索

〇〇から n [km]を検索  
現在地から n [km]を検索(中心住所が未入力の場合は現在地になります)

## ■費用(税別)

- ・ライセンス価格(ランニング費用)

マップライセンス 1,000円/月/ユーザー  
(※マップ機能を使う上で必要なライセンスです)

ジオコーディング拡張ライセンス 1,900,000円/年/位置情報取得75万回  
(※1日あたりの位置情報取得回数を1万回から75万回に増加させます)

## <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、業態を問わず、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ージメントを行う「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、ワイヤレス、シームレス、キーボードレスをコンセプトに設計されており、スマートフォン、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、科学的なマネージメントも可能とします。クラウド、オンプレミスなどの導入環境も選びません。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1,700社を超えるSFA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。

【ソフトブレン株式会社について】T(コード番号 4779 東証第一部)

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](mailto:press@softbrain.co.jp)