

**営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」
“使い勝手 No.1”を目指したりニューアル第1弾
～使いやすく、活用・定着する SFA/CRM ヘデザイン刷新～**

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、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(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」の操作性やビジュアルを重視した大幅なデザイン刷新を行い、本日より提供開始します。

今回のデザイン刷新は、「eセールスマネージャーRemix Cloud」に対し、「使い勝手」にこだわったりニューアルを進めるにあたり、その第1弾として行うものです。

■なぜ、「使い勝手No.1」を目指すのか？

業務用ソフトウェアの多くはコンシューマー向けのソフトウェアと比べて、デザイン・操作性・パフォーマンス・ユーザーエクスペリエンスが劣り、不便さをユーザーに強いている側面があります。この状況を打開しユーザーの支持を得るためには、業務用ソフトウェアのユーザビリティを向上し、ユーザーが直感的に操作でき、初めてでも使いやすく、使いたいというモチベーションを生み出すソフトウェアを目指すべきであるとソフトブレインでは考えております。そこで、「使い勝手No.1」の営業支援システム/顧客管理システム(SFA/CRM)を標榜し、ユーザーにより活用されるシステムの開発に取り組みます。その第一歩として、この度「eセールスマネージャーRemix Cloud」の大幅なデザイン刷新を行いました。

■「eセールスマネージャーRemix Cloud」デザイン刷新のポイント

1. 作業効率を上げる「操作の省略化」(平均 4.3 クリック→2.3 クリックへ削減*1)

マウスカーソルの移動距離を短くするための配置を再設計し、到達までのクリック/画面遷移数を削減しました。リストの表示や活動履歴の確認、スケジュールの詳細確認などあらゆる場面で、操作数を削減し、平均 4.3 クリックかかっていた操作が平均 2.3 クリックで完了できるようになり、作業効率の向上を実現できます。

*1 デザイン刷新直前のeセールスマネージャーRemix Cloud R4 使用時の平均クリック数比較値

2. 一覧性を重視した「画面スペースの効率化」(平均 35.8%の無駄なスペース削減*2)

無駄な余白・スペースを省き、一覧表示できる行数の増加や、縦長の一列表示からスペースを利用した左右二列表示への改善、また、メニューバーを自在に最適な位置に変えられることにより、スクロールを減らし一目でより多くの情報を確認することができるようになりました。これまでの画面上のデッドスペースを平均 35.8%削減し、効率的に情報を得ることが可能となります。

*2 デザイン刷新直前のeセールスマネージャーRemix Cloud R4 で一覧表示される情報との比較値

3. 「初心者向けガイドライン」の追加

初心者ユーザーにも使い方がイメージしやすいように、それぞれのメニューを初めて操作する際、説明文とイラストが表示されるようになりました。ユーザーの操作習熟を支援し、活用促進に導きます。

4. 「シンプルなデザイン」への変更

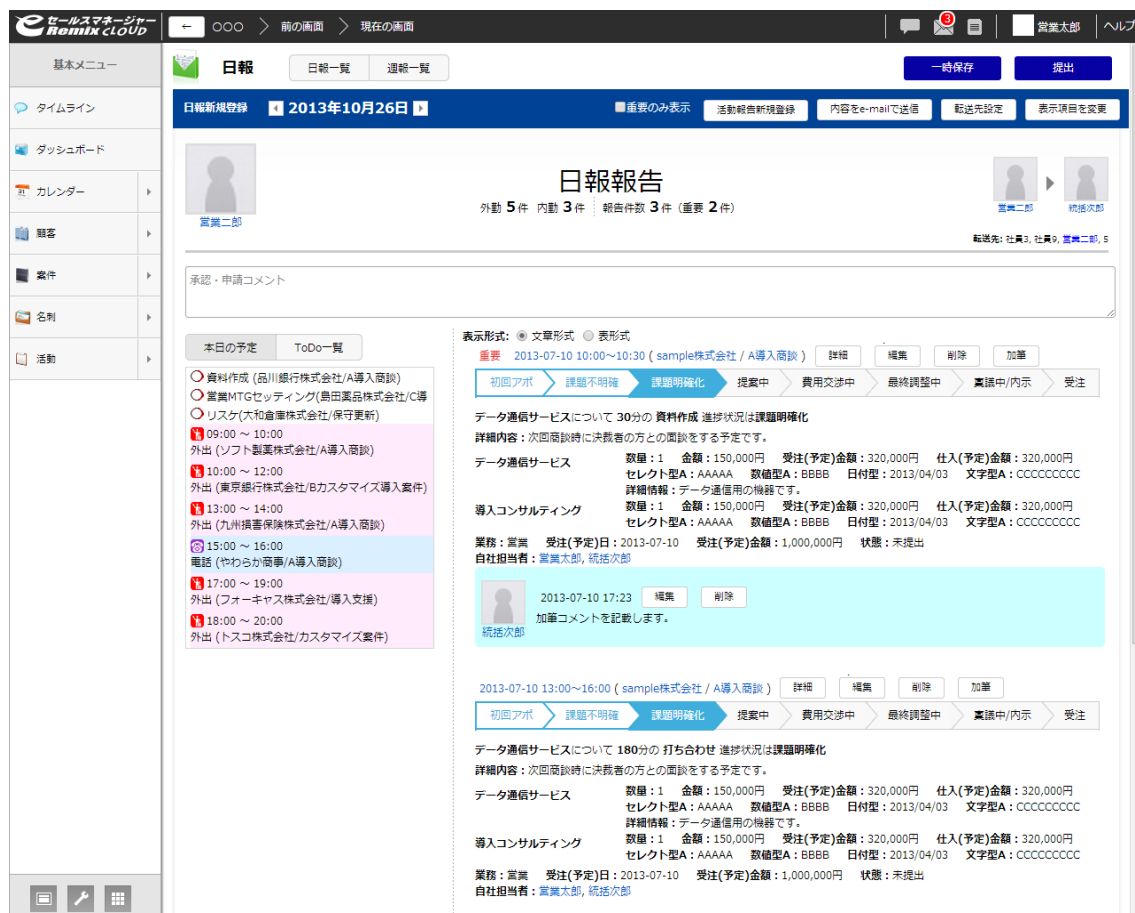
質感を保ちながら、可読性を考慮したフォントや配色、シンプルなデザインにすることで分かりやすさ・使いやすさを追求しています。

■今後の開発スケジュール

「使い勝手No.1」に向けた「eセールスマネージャーRemix Cloud」のリビジョンアップは、本年度中に複数回を予定しております。デザイン刷新に続く第2弾としては、活発な社内コミュニケーションを実現するためのタイムライン機能を追加します。既存の社内SNSで問題となる、その活用・定着という課題を解決する機能となる予定です。また、第3弾では、多くの企業において業務上幅広く使用されている表計算ソフトとの連携を、第4弾では、ますます営業現場での活用が進むスマートデバイスにフォーカスした使い勝手の向上を行う予定です。

ソフトブレンは、今後も継続的に製品の品質向上に向けた開発を進め、「使い勝手No.1」のSFA/CRMを目指してまいります。

<画面イメージ>



The screenshot displays the '日報報告' (Daily Report) page in the eSales Manager Remix Cloud application. The interface is clean and organized, featuring a sidebar menu on the left with options like '基本メニュー', 'タイムライン', 'ダッシュボード', 'カレンダー', '顧客', '案件', '名刺', and '活動'. The main content area shows a '日報報告' for October 26, 2013, with a summary of 5 outgoing, 3 incoming, and 3 reported items (2 important). Below this is a '承認・申請コメント' section. The '本日の予定' (Today's Schedule) section lists various activities with time slots and status icons. The 'ToDo一覧' (To-Do List) section shows tasks like '資料作成' and '営業MTGセッティング'. The bottom section displays a detailed report entry for a 'データ通信サービス' (Data Communication Service) with fields for quantity, amount, and status.

<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/CRM)「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、2,000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。

■価格

・「eセールスマネージャーRemix Cloud」

6,000円/1ユーザー/月～(税別)

※オンプレミスは60,000円/1ユーザー～(税別)

※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】(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: 03-6880-2600

FAX: 03-6880-2601

E-Mail: press@softbrain.co.jp