

報道関係者各位

2014年5月30日
ソフトブレン株式会社
株式会社ネオネット

**ソフトブレンとネオネット、展示会出展社向けサービスで業務提携
～獲得した名刺のデータ化・見込み顧客の一元管理で、
売上につながる集客と営業活動を支援～**

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、以下ソフトブレン）とイベント支援サービスを提供する株式会社ネオネット（東京都港区、代表取締役社長 尾崎雅良、以下ネオネット）は、展示会出展社向けサービスで業務提携し、展示会で獲得した名刺情報をデータ化し、その見込み顧客リストに対する営業活動を一元管理できるサービスの提供を本日より開始いたします。

多くの企業にとって、売上拡大のための「新規顧客開拓」は重要な営業課題となっています。ソフトブレンで実施したアンケート調査*においても、3年連続で「新規顧客開拓」が課題の1位になっています。その解決策の一つとして展示会への出展があります。ターゲットに対する知名度向上や展示会開催テーマに対して課題を感じている見込み顧客リスト（名刺情報）が獲得できるため、展示会への出展は効果的です。しかし、マーケティング部門が獲得したリストに対して営業部門の担当者がどれだけ活動できているかを把握している企業は多くありません。そのため、展示会の投資対効果を測ることができていない企業が多く存在します。

*2011～2013年に実施した経営者・管理職向けソフトブレンセミナーにおけるアンケート調査より。アンケート回答者合計13,112人。

そこで今回、ソフトブレンとネオネットは、展示会を営業の端緒としてより有効に活用できることを目的として、それぞれの企業が持つ強みを生かし、マーケティング部門で獲得した名刺情報をデータ化しその情報を営業部門にスムーズに引き継ぎ、営業活動の進捗を把握し、その集客リストから何件のアポイントが取れたか、何件の案件が発生したか、何件の受注が取れたか、いくらの受注に繋がったかなどの販促コストに対しての投資対効果を計測できるサービスの提供を開始いたします。これにより、営業担当者は漏れなく見込み顧客リストへ営業活動を行うことができ、マーケティング担当者は、営業の進捗を把握することで獲得したリストの評価を行うことができ、今後の施策に生かすことができるようになります。

ネオネットのイベント支援システム「NSR(Neonet Standard Registration)システム」は、イベントの事前登録サイトの構築や登録情報の管理を行うことができ、来場者の名刺情報や属性情報、アンケート情報をバーコード化しそれを読み取るだけでデータベース化することができます。データベース化された情報をソフトブレンの営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」に取り込むことで、その後の進捗を管理できるようになります。

集客から受注までの一元管理が可能となり、マーケティングと営業部門の情報連携がスムーズに

行えます。また、ターゲットリストをどれだけ獲得できたかを把握できるのはもちろんのこと、営業担当者がフォローをしているかどうか、案件化・受注まで繋がるリストが何件あったかなどを正確に把握することができるため、リストの評価および改善点を踏まえた今後の施策を検討することができます。

■価格

・ライトパッケージ(アポイント取得まで管理できるプラン)

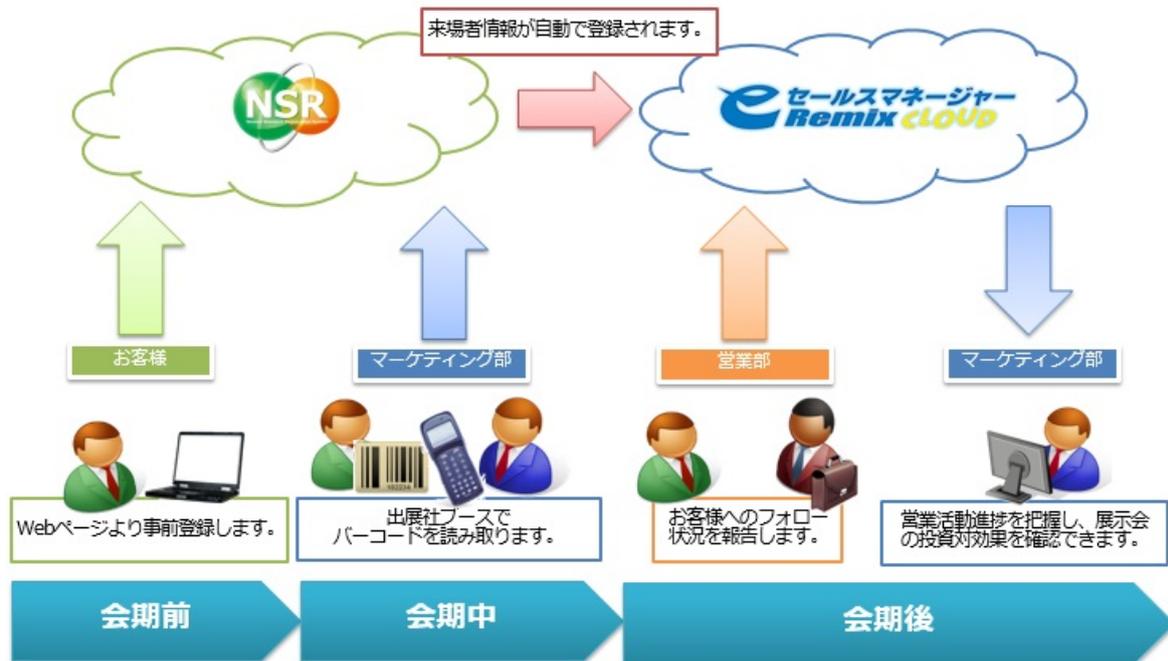
初期費用 5 万円 6,000 円/1 ユーザー/月～(税別)

・スタンダードパッケージ(受注まで管理できるプラン)

初期費用 45 万円 6,000 円/1 ユーザー/月～(税別)

※ イベント支援システム「NSR」の利用料金は別途必要となります。

■サービス提供イメージ



<参考資料>

■「NSR システム」について

URL: <http://www.neo-net.co.jp/events/>

ネオネットが提供する「NSR(Neonet Standard Registration)シリーズ」は各種イベント・セミナー・展示会などの来場者を管理することのできるWebトータルソリューションです。シリーズのひとつである、来場者管理システムは、来場者の情報をバーコードで紐付けし、ハンディバーコードリーダーで読取るだけで展示会来場者をデータベース化することができます。

展示会来場者と各出展者への訪問者の情報を紐付することにより、出展者は名刺の整理から開放され、展示会終了後に素早く訪問者へのアプローチ活動をスタートさせることが可能となります。

■「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。

※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

【株式会社ネオネットについて】

URL: <http://www.neo-net.co.jp/>

事業内容: イベント支援サービス事業

【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

・株式会社ネオネット 第一営業部 秦

TEL: 03-6430-3191 E-Mail: contact@neonet-inc.jp