

**1クリックで会議資料が作成可能に
「eセールスマネージャーRemix Cloud」に Excel とのデータ連携機能を新たに搭載
～使い慣れた Excel をフル活用できる営業支援システムへ～**

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)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」にマイクロソフトの表計算ソフトウェア「Microsoft Excel」(以下、Excel)とのデータ連携機能を新たに搭載し、6月16日より提供開始します。今回の機能追加は、「使い勝手No.1の営業支援システム(SFA/CRM)」を目指した取り組み第3弾となります。

■Excel連携機能を搭載した背景

長い間SFA/CRMにおいては、営業活動を様々な角度から見える化し、集計・分析するためのグラフレポート機能の充実が図られてきました。一方で企業内においては、従前から利用しているExcel帳票から脱却することはありませんでした。SFA/CRM上でExcel帳票の完全再現は困難であること、印刷・加工の容易さ、普及率の高さなどがその主たる理由です。

しかしながら、Excelによる営業情報の管理は、集計・加工に手間がかかるためリアルタイム性に劣るという弱点があります。また、各人が帳票自体を加工してしまうことによるフォーマットの不統一、データの散在といった問題が常に横たわっていました。

そこでソフトブレンは、統一フォーマットによるリアルタイムなデータ更新という特長を持つSFA/CRMによって営業情報を収集し、このデータを直接Excelで呼び出し加工することができれば、双方の特長を最大限に生かすこととなり、ユーザーの情報活用レベルを大きく引き上げることができると考えました。

そこでこの度、ソフトブレンでは「eセールスマネージャーRemix Cloud」に、Excelとのデータ連携機能を搭載することにしました。これにより、ユーザーは1クリックで「eセールスマネージャーRemix Cloud」のデータを用いたExcel帳票を作成・更新することができるようになります。また、既存のExcel帳票をそのまま活用できるため、SFA/CRM導入時のハードルも大きく下がることが期待できます。

■Excel連携機能の特長と活用イメージ

各社独自のExcelフォーマットで「eセールスマネージャーRemix Cloud」のデータを取り込み集計することができます。資料作成担当者は、使い慣れたExcelでデータ加工ができるため、データの統合や分析、グラフの挿入などを自在に行うことができます。また、一度Excelのフォーマットを作り、それに取り込む項目を指定しておけば、その後は更新ボタンを押すだけで最新のデータを自動集計することができます。

例えば、経営会議用の資料を作成する場合、「eセールスマネージャーRemix Cloud」上の必要な項目(売上見込や保有案件数、その確度情報など)を指定して、Excelで作成した既存の会議資料に取

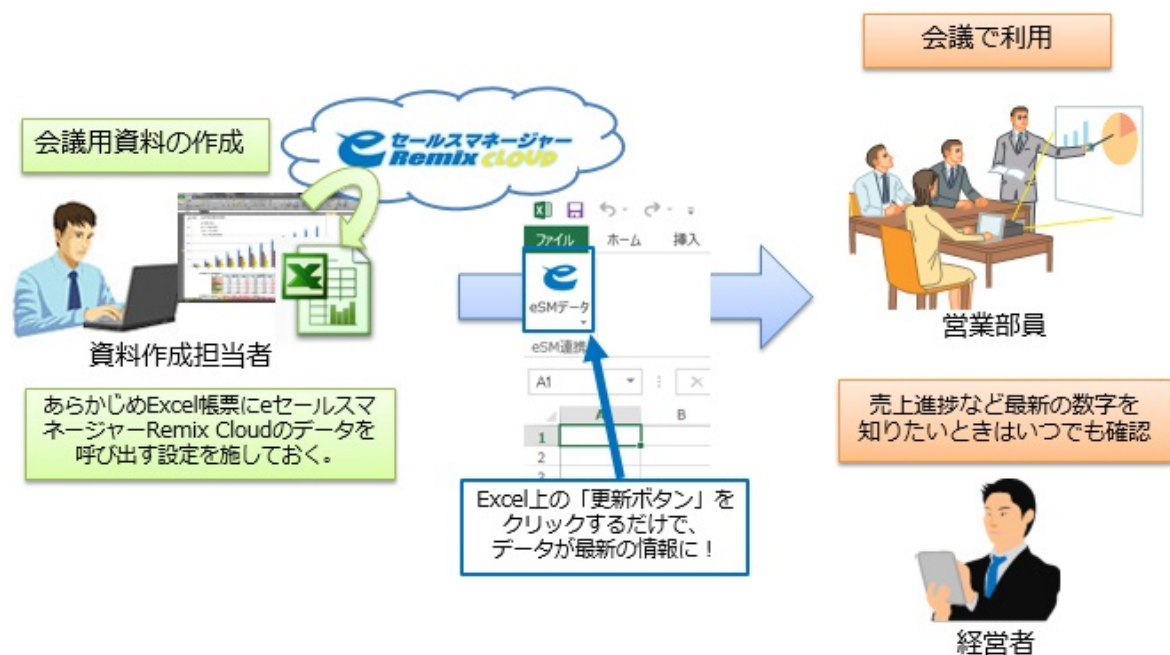
り込み、加工しておけば、次回から1クリックで会議資料の作成が可能となります。

また、営業担当者が携帯する顧客情報などの単票を作成する場合、訪問前に必ず確認しなくてはならない項目をExcelで作成した単票に取り込む指定をしておけば、その後は企業名を選択だけで資料作成できすぐに印刷して携帯することができます。

会議や顧客訪問の度にデータを抽出しExcelに挿入して資料作成する手間を省き、その際に起こりうるヒューマンエラーも防ぐことができ、作業効率と正確性を向上することができます。

さらに、Excelに取り込まれた顧客や案件データをクリックすると、「eセールスマネージャーRemix Cloud」の該当情報を直接呼び出すことが可能です。ここから情報を更新したり、関連情報(活動履歴や名刺情報など)を参照していくなど、有機的に連動した使い方が可能になります。

■利用イメージ



■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第4弾は、近々発表予定です。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。

■「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、利便性が向上します。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、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。

■「使い勝手No.1」を目指す理由

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させ、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(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、2014年2月に「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。今回の「使い勝手No.1」に向けた取り組み第3弾に続き、本年度中に第5弾まで継続的な開発を行っていく予定です。

※第1弾、第2弾の取り組みは下記URLからご確認いただけます。

第1弾デザイン刷新：<http://www.softbrain.co.jp/release/details/140228.html>

第2弾タイムライン機能搭載：<http://www.softbrain.co.jp/release/details/140609.html>

■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