

報道関係者各位

2015年1月30日
ソフトブレイン株式会社

営業現場での使いやすさを考えて作られた営業支援システム
「eセールスマネージャーRemix Cloud」スマートフォン版デザイン刷新
～スマートフォンでの操作導線の見直しで営業活動を劇的に変える SFA/CRM 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「eセールスマネージャーRemix Cloud」(SFA/CRM)のスマートデバイス版のデザインを刷新し、1月30日より提供開始します。

今回のデザイン刷新は、「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5弾となります。

■スマートフォン版デザイン刷新の理由

昨今、日本企業においてスマートフォン普及率は年々増加傾向にあり、2019年には2013年の2.5倍になる調査結果が発表されています。(*) スマートフォンは外出先でも簡単に操作できるため、主に営業部門での有効活用が注目されています。

これら背景から、スマートフォンで活用できるSFA/CRMである「eセールスマネージャーRemix Cloud」の使い勝手を向上し、営業活動の更なる効率化を実現するため、スマートフォン版デザイン刷新を行いました。

外出先での営業担当者やマネージャーの活動に合わせて操作導線の見直しを行い、情報の検索、閲覧、入力、フィードバックが最小限の画面遷移で行えるよう改善し、スマートフォンの特徴を最大限に活かした視認性・操作性の向上を実現しました。営業担当者やマネージャーの負荷を軽減し、営業現場での更なる活用を促進します。

*参考: 株式会社シード・プランニング調べ

<https://www.seedplanning.co.jp/press/2014/2014072501.html>

■重視した改善ポイント

- ・iOSの基本UIデザインをベースに誰にでも親しみやすいデザインに変更
- ・操作導線の見直しによる情報アクセス、入力のストレスを軽減
- ・会社名などの基本情報を目立つように表示
- ・各画面に簡易検索を追加し、検索の手間を軽減
- ・メニューの見やすさ/分かりやすさを改善

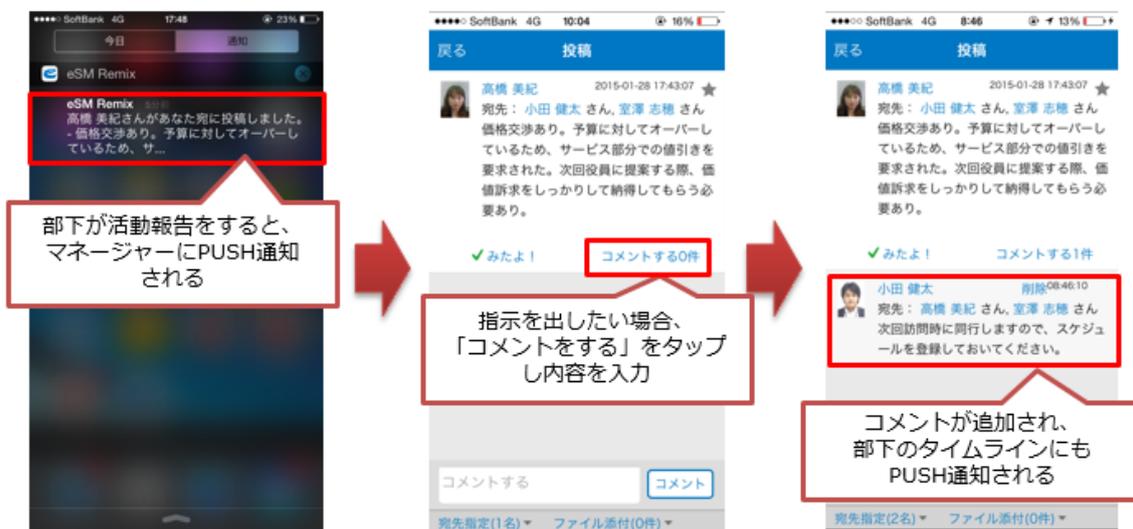


■操作イメージ

例 1: マネージャーが活用する場合

<部下の活動確認とフィードバック>

マネージャーは、部下からの活動報告があるとPUSH通知を受け、1 タップで内容を確認でき、それに対するフィードバックも 2 タップで完了できます。これにより、外出先からの確かな指示がスピーディに出せるようになりました。



例 2: 営業担当者が活用する場合

<活動報告>

営業担当者は、活動報告画面を 2 タップで表示することができ、画面遷移することなく文字入力や担当案件の選択を行うことができるようになりました。これにより外出先での入力ストレス軽減し簡単に活動報告ができるようになりました。(1 項目あたりに必要なタップ数が平均 1,2 タップ減少)



「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、営業現場での使いやすさとモバイルでの活用を前提に開発され今日まで進化を続けてきました。今後も継続的に品質向上に向けた開発を進め、「使い勝手No.1」の営業支援システム(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。

■「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んでいます。

■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