

報道関係者各位

2016年4月1日
ソフトブ레인株式会社

ソフトブレインの営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」、
法人向け名刺管理サービスシェア No.1*の「Sansan」と連携
～「Sansan」の名刺情報を使って、営業活動を改善し組織力向上が可能に～

営業課題解決サービスを提供するソフトブ레인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레인)は、この度、Sansan株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長 寺田親弘)が公開しているWeb APIを活用し、主力製品である営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」と法人向け名刺管理サービスシェアNo.1の「Sansan」との連携を完了し、2016年4月1日に提供開始いたします。

*調査研究レポート「注目サービス(名刺管理サービス、タレントマネジメントサービス、ロッカー型クラウドサービス)の最新動向No.2」(2015年5月 シード・プランニング調べ)より

この連携は、2015年5月12日に発表した取り組みとなります。

発表内容:<http://www.softbrain.co.jp/release/details/150512.html>

今回の連携で、今まで「Sansan」で名刺管理をしていた企業での営業支援システム(CRM/SFA)導入を促進することができます。使い慣れた名刺管理システムを活用しつつ、営業改革に取り組むことができるようになります。

例えば、営業部門以外で「Sansan」の名刺管理システムを活用し、営業部門で「eセールスマネージャーRemix Cloud」を活用する場合も、今回の連携で名刺情報をすべて「eセールスマネージャーRemix Cloud」に自動で取り込むことができ、営業活動に無駄なく活かすことができるようになります。

連携にかかる初期構築費用は、10万円(消費税別)でランニングコストは不要です。

「eセールスマネージャーRemix Cloud」、「Sansan」の利用料は別途かかります。

※ 「eセールスマネージャーRemix Cloud」価格(消費税別)

クラウドの場合、1ユーザーあたり月額6,000円～、

オンプレミスの場合、1ユーザーあたり60,000円～

<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(CRM/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、3,000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

【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