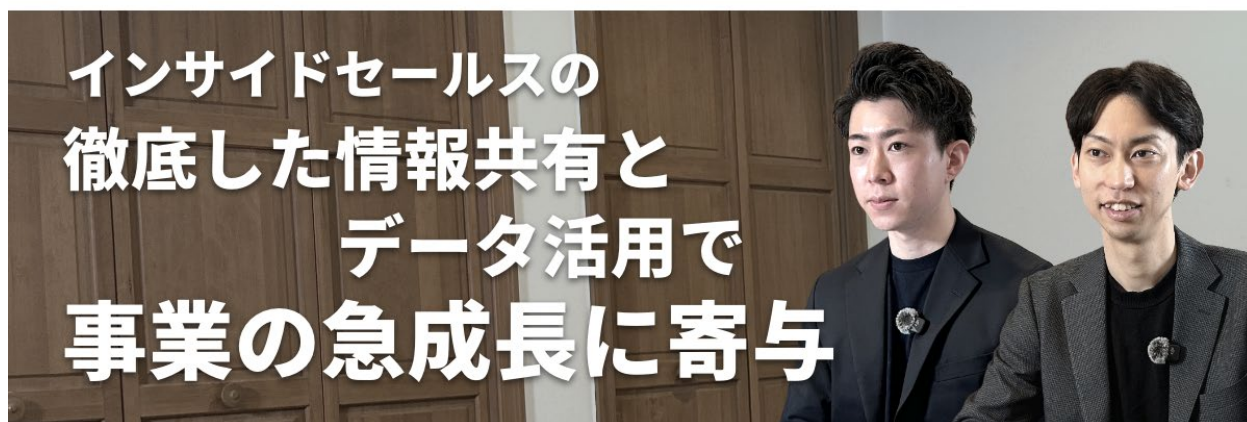


ソフトブレン、PLAINER 株式会社の esm(e セールスマネージャー)導入事例を公開 商談管理の属人化状態を脱却、インサイドセールスの徹底した情報共有とデータ活用で 独自のデモプラットフォーム事業の急成長に寄与

企業競争力向上のための CRM/SFA を提供するソフトブレン株式会社（本社：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、PLAINER 株式会社（本社：東京都目黒区、代表取締役 CEO：小林大）への e セールスマネージャーの導入事例インタビューを行い、その動画を当社 Web サイトに公開しました。



PLAINER 株式会社 導入事例ページ：<https://www.e-sales.jp/casestudy/plainer/>

■インタビュー概要

PLAINER 株式会社は、東京都目黒区に本社を構える、BtoB 向けのソフトウェアや SaaS のデモをノーコードで作成可能なプラットフォーム「PLAINER」を提供する企業です。「PLAINER」は、顧客が契約前にプロダクトの UI/UX を体験できる革新的なサービスとして広く評価され、同社の商談数は急増する一方、以下のような課題を抱えていました。

・管理の限界：

案件管理や顧客管理をスプレッドシート等で行っていたが、急増する案件に対応しきれなくなった。

・追客の属人化：

案件のフェーズ管理や、過去の失注理由の可視化が不十分で、インサイドセールス部隊が効率的な追客・掘り起こしを行うことが困難であり、属人的な対応となってしまった。

・営業スキルと成果の偏り：

個々の営業担当者の強み/弱みが客観的な視点で把握できず、営業スキルと成果の偏りが課題となっていた。

同社が、eセールスマネージャー導入時に注目した点は以下です。

- ・現場の営業メンバーが迷わずに入力できる、直感的でわかりやすいUI(ユーザーインターフェース)であったこと。
- ・CRM/SFAに標準搭載されるべき機能が網羅されており、ダッシュボードを用いた数値集計が簡便に行える点。
- ・活動内容の蓄積により、個人の思考プロセスを組織の知見として共有できる再現性の高い管理体制。
- ・急増する案件数や複雑なフェーズ進捗を、ワンプラットフォームで正確に可視化・運用できる点。

■ PLAINER 株式会社

マーケティング部 角田昂哉様のコメント（抜粋）

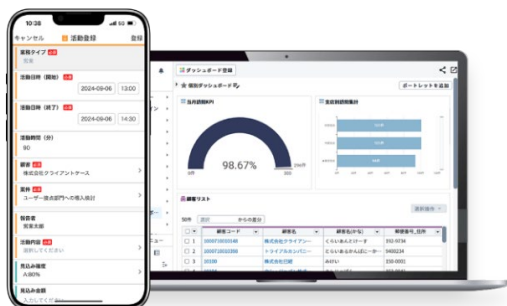
導入前はスプレッドシート等で案件管理をしていましたが、案件急増により運用が追いつかなくなっていました。eセールスマネージャーはUIが非常に分かりやすく、営業メンバーがスムーズに入力できるため、組織への浸透が非常に早かったです。インサイドセールスとしては、単なる活動結果だけでなく「どのような仮説を立ててアプローチしたか」という思考のプロセスをログとして残せる点が非常に有効だと感じています。eセールスマネージャーを活用することで、属人化を防ぎ、チーム全体に再現性を持たせることができ、リード to 商談化率の向上や、過去の失注案件の効率的な掘り起こしが可能になりました。

PLAINER エバンジェリスト 阿久津卓哉様のコメント（抜粋）

以前は感覚値で追っていた事業予測が、eセールスマネージャーを通じてデータを取得することで正確に把握できるようになりました。一例を挙げると、案件がどの業界や企業規模に偏っているかが可視化されたことで、マーケティング側とも連携して戦略・戦術を立てられるようになったことは非常に大きいです。

また、メンバー個々の強みや弱みが数値で見えるようになったことで、営業スキルの標準化にも役立っています。今後は、新しく入ったメンバーがすぐに成果を出せる体制をさらに強化し、メガエンタープライズ企業への導入拡大を加速させていきたいと考えています。

■ esm(eセールスマネージャー)について



ソフトブレインは、1999年8月に国内初のCRM/SFAを発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。高機能なCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を中核に、MA(マーケティングオートメーション)ツールの「esm marketing」、アフターサービス向けマネジメントツール「esm service」の導入実績から得られた顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「esm(eセールスマネージャー)」は、業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能です。

営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,500社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのカスタマーサクセスサービスなどお客様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%^{※1}となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※1 弊社顧客支援チーム実績より

以上

※記載されている会社名および商品・製品・サービス名(ロゴマーク等を含む)は、各社の商標または各権利者の登録商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

■ソフトブレン株式会社について

会社名 : ソフトブレン株式会社

所在地 : 東京都中央区銀座 6-18-2 野村不動産銀座ビル 11 階

代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文

設立 : 1992 年 6 月 17 日

事業内容 : 顧客接点業務全般のクラウドアプリケーション/プラットフォームの開発・提供

URL : <https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先



広報マーケティング部 秋元 絢子 (あきもとあやこ)

東京都中央区銀座 6-18-2 野村不動産銀座ビル 11 階

TEL : 03-6779-9800 FAX : 03-6779-9310

MAIL : press@softbrain.co.jp