



**eセールスマネージャー使えていますか？
eSM自社診断講座**

本日のアジェンダ



活用するために知っていただきたいこと



御社の状況を確認してみましよう



操作ログから利用状況を確認してみましよう



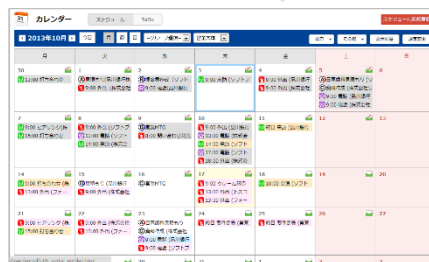
勉強会のご案内

活用するために知っていただきたいこと

☑ eSMで何ができるのか

- 御社の業務に合わせた商談段階ごとの報告画面が作成できる
- 簡単操作で過去の商談情報が参照できる
- 一度の報告でグラフや帳票など各種情報に反映できる
- 集計表やグラフが自動更新される
- アラート通知やリストアップで抜け漏れ防止ができる
- 基幹システムなど他のシステムとデータ連携できる

スケジュール/ToDo



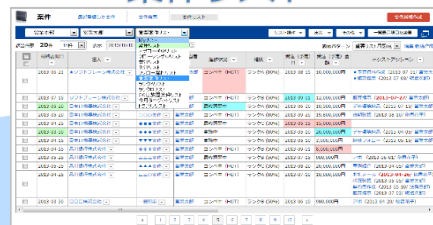
タイムライン



予算/実績管理表



案件リスト



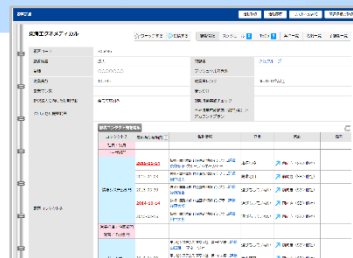
ダッシュボード/BI



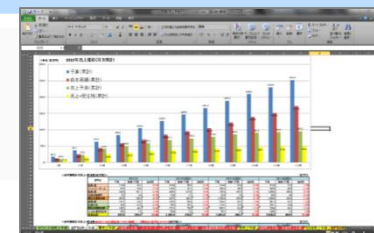
顧客情報/案件情報/活動履歴



顧客・人脈情報



Excel管理帳票



営業マンが活動報告を入力

自動反映



☑ GAPマネジメントに役立ててください

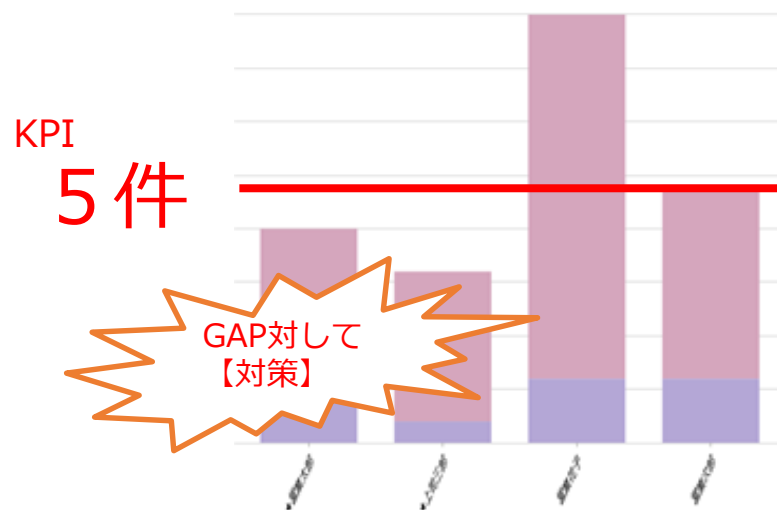
営業目標を達成するには、KPIの積み上げが必要となります。

eSMでKPIを見える化することで、GAPマネジメントがしやすくなります。

KPIとは、Key Performance Indicatorの略で、日本語に訳すと「重要業績評価指標」
KGIとは、Key Goal Indicatorの略で、日本語に訳すと「重要目標達成指標」

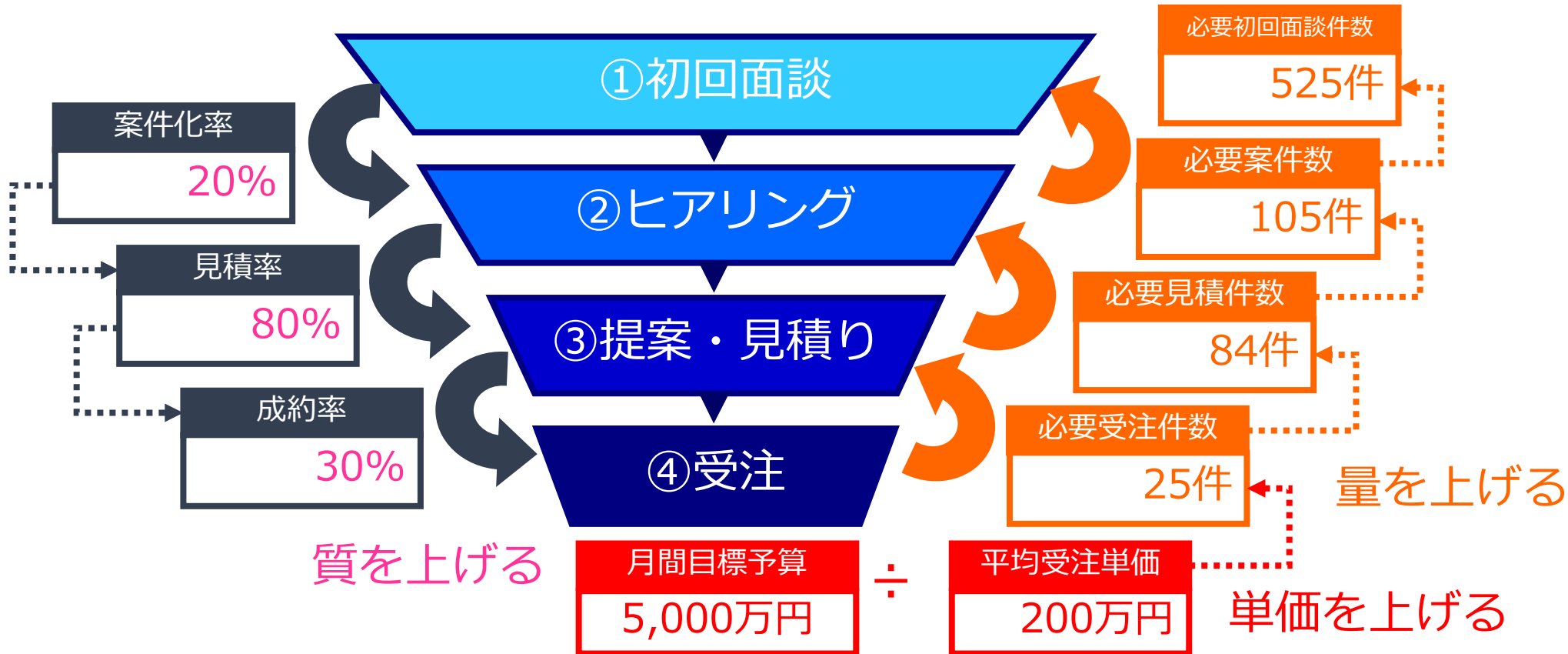


例えば、新規案件を毎月5件発掘するKPIを設定した場合、ダッシュボードに新規案件数を集計する表やグラフを用意します。目標達成に何件足りないのかを常時確認することにより、早期に対策をたてることが可能になります。





目標を達成するためには具体的な行動が必要



目標(GOAL)から逆算し、KPIを設定
達成するために必要な、質と量と単価を常に把握する
仮説 (= 計画) と検証 (= 測定)

☑ eSMも業務に合わせて柔軟に変えていくことが大切

目標や業務内容に修正はつきものです。

業務に合わせて、タイムリーに入力画面やアウトプットを追加・変更していきましょう！

最近、放置案件が目立つから見逃さないためのリストが欲しいな・・・

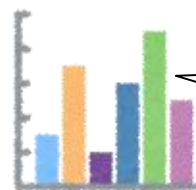
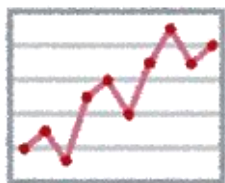
今期は商品Aの導入率を上げることがテーマなのでチェックできる項目が欲しいな・・・

新たにコールチームが発足したので、コールチーム用の報告画面や部署連携のための自動通知の仕組みが欲しいな・・・

使えないシステム = 業務に合っていないシステム

情報を同
の仕組み
・・・

目標が追加されたので、集計するためのグラフが新たに必要だな・・・
逆に、あの集計表はもう見ないな・・・

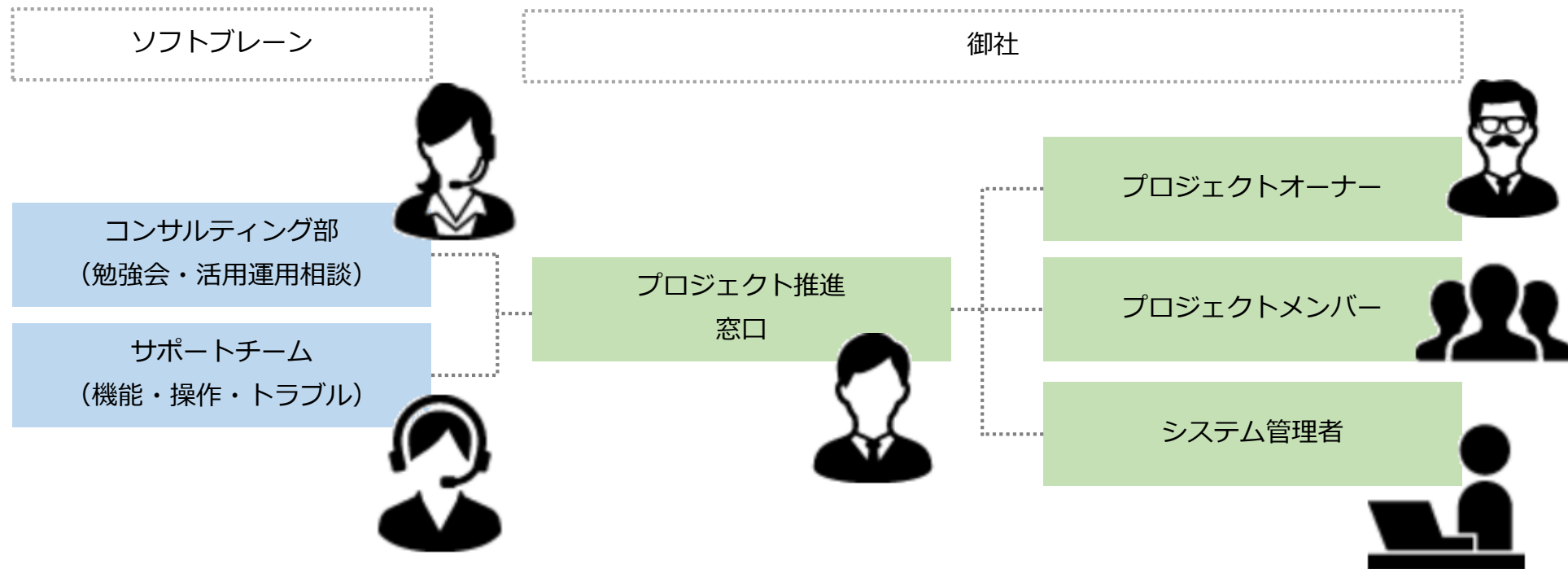


お客様がWEBから問い合わせをしたら自動で案件が作成されるようにしたいな・・・

☑ 理想的なプロジェクト体制

eセールスマネージャー活用推進にあたりプロジェクト体制を組んでいただくことを推奨します。
活用推進プロジェクトメンバーはeセールスマネージャー利用方向の舵取りをしていくメンバーです。

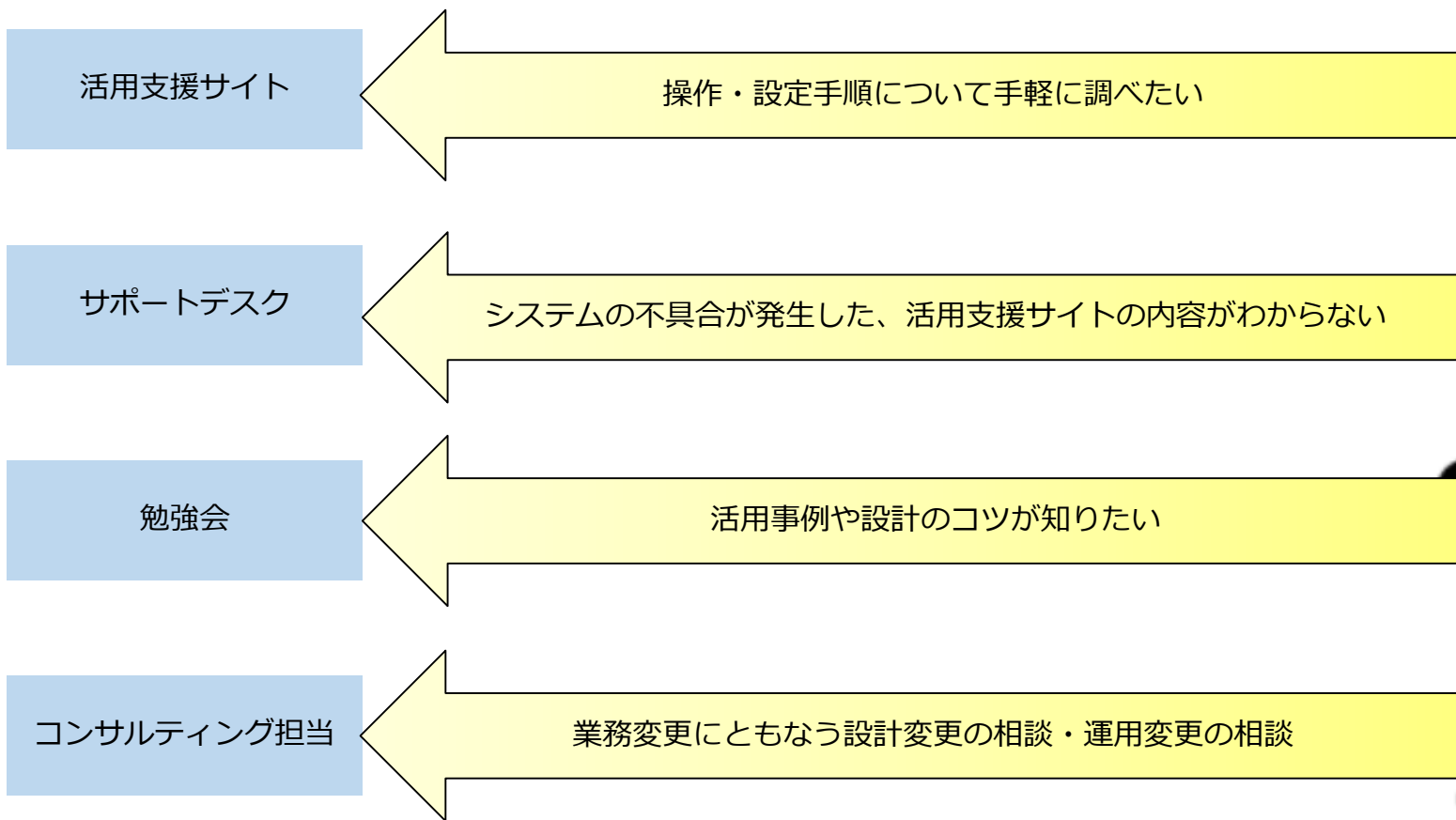
eセールスマネージャー利用の方向性およびユーザー部門への推進力が必要となることから、
システム管理者のみならず、営業部門マネージャーが含まれていることが望ましいです。



☑ ソフトブレーンのフォロー体制

ソフトブレーンにはご用件に応じた各窓口をご用意しております。

製品に関すること（操作方法など）は、開発支援サイト/サポートチーム、活用方法や運用方法についてのご相談は勉強会に参加いただいたり、コンサルティング担当までご連絡ください。





連絡先

活用支援サイト

<https://www.e-sales-success.jp/guide/remix/web/index.html>

サポートデスク

お問い合わせフォームでのお問い合わせ

https://www.e-sales-success.jp/guide/remix_user/web/index.html

24時間365日お受けしております。

営業時間外のお問い合わせについては営業日に順次ご案内いたします。

コンサルティング担当

個別に担当者よりご連絡先をお知らせいたします。

御社の状況を確認してみましよう

☑ 課題発見シート (1/2)

× 2点 × 1点 × 0点

カテゴリ		質問・確認事項	ご回答		
取り組み体制	活用推進メンバー	eセールスマネージャー活用推進に向けたプロジェクトはありますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
		活用推進のプロジェクトメンバーに営業部門のリーダーは含まれていますか？	はい		いいえ
		システムの変更、インポートデータ等を管理する担当は決まっていますか？	はい		いいえ
		入力・活用定着を行う担当は決まっていますか？	はい		いいえ
	共有	推進チームや利用者の意見を収集・共有・改善に利用する仕組みはありますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
利用状況	eセールスマネージャーをどの程度利用されていますか。 <input type="checkbox"/> 顧客登録・検索 <input type="checkbox"/> 活動登録・検索 <input type="checkbox"/> 案件登録・検索 <input type="checkbox"/> ダッシュボード <input type="checkbox"/> わからない		3つ以上	2つ	1つ または わからない
	必要に応じて、システムの変更作業は行っていますか。		はい (自社)	はい (SB)	いいえ
小計					

☑ 課題発見シート (2/2)

× 2 点 × 1 点 × 0 点

カテゴリ		質問・確認事項	ご回答		
操作の理解	操作マスター	ユーザーへの操作説明ができる人はいますか？	はい		いいえ
	ユーザー	マネージャー・担当者はそれぞれ使い方を理解されていますか？	はい		いいえ
	システム管理者	表示項目の変更やグラフレポートの作成などシステム設定ができる人はいますか？	はい		いいえ
業務への組み込み	情報の最新化	顧客情報などeセールスマネージャーの「情報」は常に最新の状態でメンテナンスされていますか？	はい		いいえ
	二重入力の防止	eセールスマネージャーで管理しているものと同様の情報をExcel等で別途入力・管理していませんか？	二重入力はない	一部二重入力	二重入力している
	日常業務での運用設計	報告入力や集計されたアウトプットの参照などが日常業務（上司への報告や会議）に組み込まれていますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
	KGI・KPIの評価	KGIやKPIを評価するためのアウトプットは作成・利用されていますか？	はい	検討中 準備中	いいえ
改善のロードマップ	改善（KPI達成）の優先順位やスケジュールは決められていますか？		はい	検討中 準備中	いいえ
	中長期の経営計画に合わせて施策やeセールスマネージャーの見直しは行われていますか？		はい	検討中 準備中	いいえ
合計					



何点になりましたか？



24点以上 > 良好。継続的な改善を行い陳腐化を防ぎましょう。

10点以上
24点未満 > 優先度の高い部分から改善していきましょう。

10点未満 > 運用や体制・活用など目標を立て見直しましょう。

0点のところ

どのように検討したり動いていいかわからない場合は担当コンサルにご相談ください



課題発見シート（考察）

×2点

×1点

×0点

取り組み体制

体制をもつことで、利用目的や利用ルール、操作方法の周知などを適切に保つことが可能となります。ぜひ体制をもつていただき、役割を明確にしてください。

お忙しい営業マネージャー様が窓口を担当されることもあるかと思います。Webを使った打ち合わせや勉強会、動画による操作説明など短時間に手軽に問題を解決する仕組みがございます。

ぜひご利用いただき、不明点はお気軽にご相談ください。

利用状況

eSMは業務に合わせて随時変更していくことで、より使いやすくなり、入力率や参照率がアップします。

期変わりのタイミングなど、定期的に入力項目やアウトプットの見直しをご検討ください。

操作の理解

操作や設定などの手順が不明な場合は、サポートへの問い合わせのほか、勉強会にご参加いただくことも効果的です。

サポートではご質問に対して回答させていただくのに対して、勉強会ではその単元の考え方から操作まで学習いただくことが可能です。



課題発見シート（考察）

業務への組み込み

導入前のシステムやドキュメントと2重管理して手間が増えていたり、eSMのデータが活用されていないとせっかく活動報告を入力いただいても効果を十分に発揮いただいているとは言えません。

ぜひ入力業務をスリム化し、対策に時間を割くようにご検討ください。御社コンサルティング担当者までご相談をお待ちしております。

改善のロードマップ

中期的な御社の営業目標に対して、KGI・KPIを設定し、eSMではそのKPIを着実にこなしていくための日々のチェックを可能にする必要があります。

目標をKPIに落とし込むこと、さらにその達成状況を随時確認し対策することが重要です。ロードマップ、KGI、KPI、アウトプットの落とし込みまで御社コンサルティング担当と整理することが可能です。ぜひご相談ください。

操作ログから利用状況を確認してみましよう



アクセスログ集計

表示タイプ

主要機能のみ

全機能

集計範囲

2022/06/01 00:00:00

部署1

すべて

部署2

すべて

部署3

すべて

部署名1	部署名2	部署名3	部署...	役職名	ライセンス区分
ソフトブレイン本社	Remix開発本部			執行役員	スタンダード
		CS開発ユ		アルバイト	スタンダード
				タミーユーザー	スタンダード
				プリンシパルエンジニア	スタンダード

どのユーザーがどういった機能をどの程度利用しているかを把握することができます

定量的に課題の把握を行うことが可能です。

全アクセスログ | アクセスログ検索 | 詳細検索アクセスログ | PC/アプリ利用状況 | 検索・絞り込みセンター

対象操作

04_活動管理...

集計範囲

2022/06/01 00:00:00

部署1

すべて

※本機能はクラウドユーザー様限定の管理者機能となっております。

アクセスログ集計

見るべきポイント

① ログイン回数

② 役職ごとの状況を確認

- ・担当者 > 日々の活動報告ができているか、
- ・マネージャー > リストやタイムラインが使えているか。
- ・役員 > ダッシュボードを見ているか、など。

自社の動き方で、通常業務していればどれくらいの操作数になるかを想定いただき、チェックください。

例えば、

新規顧客が中心 > 新規顧客登録件数

既存顧客が中心 > 案件登録件数、スケジュール登録件数

勉強会のご案内

eセールスマネージャー構築・活用勉強会のご案内

勉強会では、『eセールスマネージャーRemixCloud』の基本構造や機能等をご説明いたします。
基本構造や機能等を理解いただくことで、貴社業務に合わせた設計ができるようになります。
ユーザ向けの『活用編』やシステム管理者向けの『変更編』等各種コンテンツを用意しております。
受講いただくことで、自社でのメンテナンスや現場での活用促進にもつながります。
是非ご参加ください。



活用に向けて ～動画勉強会のご案内（1/2）～

The screenshot shows the homepage of the Remix CLOUD support site. At the top left is the logo for 'セールスマネージャー Remix CLOUD 活用支援サイト'. To the right are navigation buttons: 'レビュー投稿' (with a gift icon), 'サイトマップ', 'よくある質問', and '問い合わせ'. Below this is a search bar with the placeholder text 'キーワードから探す', a '検索' button, and a '詳細検索' button. Under the search bar is an 'お知らせ' (Notice) section with a calendar icon and a list of items, each with a right-pointing arrow. At the bottom, there are four main navigation buttons: '利用開始に向けて' (with a ticket icon), '動画一覧' (with an airplane icon and highlighted with an orange border and a large orange arrow pointing down to it), 'セミナー' (with a person at a screen icon), and '操作マニュアル' (with a book icon). A callout box points to the '動画一覧' button, containing the text: '活用支援サイトの動画一覧をクリックします。' and the URL 'https://www.e-sales-success.jp/guide/remix/web/index.html'. A small blue arrow labeled '一覧を見る' is visible to the right of the '操作マニュアル' button. At the bottom right, there is a link: '▶ PDF版の操作マニュアルを見る'.

セールスマネージャー
Remix CLOUD 活用支援サイト

レビュー投稿 サイトマップ よくある質問 問い合わせ

キーワードから探す 検索 詳細検索

お知らせ

活用支援サイトの動画一覧をクリックします。
<https://www.e-sales-success.jp/guide/remix/web/index.html>

▶ 一覧を見る

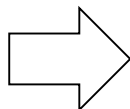
▶ PDF版の操作マニュアルを見る

利用開始に向けて 動画一覧 セミナー 操作マニュアル

活用に向けて ～動画勉強会のご案内（2/2）～

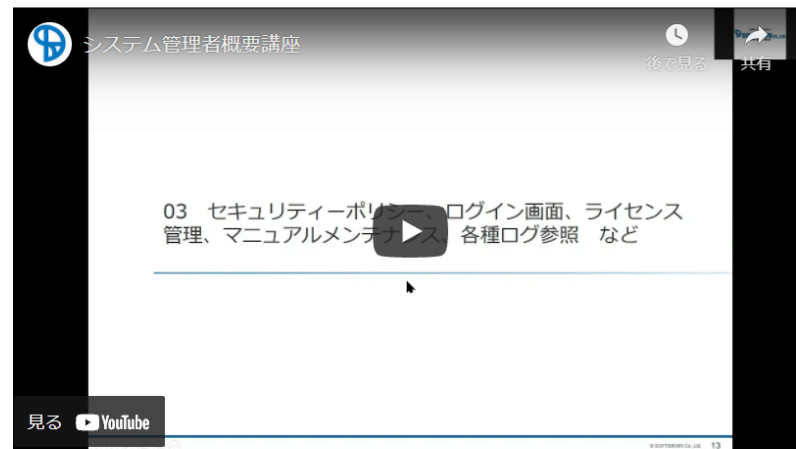
システム管理者ができることを知りたい

 <p>システム管理者概要講座</p> <p>システム管理者を初めて担当される際に知っておいていただきたい内容を説明します。</p> <p>詳細はこちら</p>	 <p>社員登録と関連設定</p> <p>ユーザーを追加する際に必要な一連の作業を説明します。</p> <p>詳細はこちら</p>	 <p>通知機能と各機能の特徴</p> <p>通知機能の種類や使い分け、設定方法について説明します。</p> <p>詳細はこちら</p>
 <p>システム管理者プロセスシナリオ講座</p> <p>顧客、案件、活動報告などの各シートでの入力項目や進捗状況の設定変更方法について説明します。</p> <p>詳細はこちら</p>	 <p>入力画面の変更 (プロセスシナリオの変更)</p> <p>入力画面に表示する項目の追加変更方法を説明します。</p> <p>詳細はこちら</p>	 <p>リストの種類と使い分け</p> <p>リストの種類と使い分けについて説明します。</p> <p>詳細はこちら</p>



下記の内容については操作もお試しいただけます

- ・ライセンス管理
- ・部署・社員設定
- ・カレンダー設定
- ・ユーザの表示画面の管理



[資料はこちら](#)

[デモサイト発行依頼はこちら](#)

様々なコンテンツを無料でご用意しております。

コンテンツを選択いただくと、動画にてご説明させていただいております。

動画と合わせて資料もダウンロードいただけます。

また、システム変更編では、1か月間利用できるデモサイトを発行しております。（※1ユーザ1サイトのみ）

デモサイトを使用いただくことで、機能や動作の確認・検証することができます。

**eセールスマネージャー使えていますか？
eSM自社診断講座**

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**