

**法人営業を強化する『コンタクト先管理機能』を  
営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」に搭載  
～未接触先までも一覧化し、多面的接点活動を支援～**

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(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」に法人営業の多面的接点活動を支援する『コンタクト先管理機能』を搭載し、6月30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4弾となります。

#### ■『コンタクト先管理機能』搭載の背景

企業における購買活動においては、複数部門による検討と役員・管理職による意思決定が必要となるのが通常です。そのため、法人営業においては、営業先の一担当者に対してのみ営業活動を行うのではなく、時には部門をまたがり、また多くの場合、部門長あるいは社長・役員の最終決裁を目指して、営業活動を「面で行う」必要があります。

この点、一般に普及している名刺管理システムは名刺情報の電子化・データ化には一定の利便性が認められるものの、既に名刺交換した人の情報を超えて未接触者の情報をターゲットにするという発想に欠けるため、法人営業で必要となる決裁ルートの把握や複数の部門・人物に「面で当たる」営業活動の計画的な遂行には機能的な不足感が否めません。

そこで今回、ソフトブレインでは、決裁ルートに関わる部門担当者や役員を事前に定義し、未接触部門・未接触者は誰か、接触者の購買意欲の有無・強弱などを一覧で把握できる、『コンタクト先管理機能』を「eセールスマネージャーRemix Cloud」に搭載しました。

これにより、単なる名刺情報の電子化・データ化を超えて、「人」を軸とした計画的な営業活動を支援し、法人営業力の強化に導きます。決裁に関わる人はどの部門に所属するどのような立場の人か、その人たちに会えているかどうか、最近会えていないのは誰か、それぞれの購買意欲はどうかを把握し、次なる一手を打つための活動ができる仕組みは、今後増々競争が激化する法人営業において、必須の機能となると考えています。

#### ■『コンタクト先管理機能』の使い方

##### ・新規開拓営業の場合

ビジネス拡大のために「攻めるべき先」である営業先の決裁ルートに乗る部門や担当者、役職者を定義して顧客情報や案件情報に設定し、「会うべき人」への営業活動を行います。例えば、営業支援システムを販売する場合、接触しなくてはならない部門は、ユーザー部門となる営業部門、予算執行を管理する経営企画部門、IT導入を担当する情報システム部門でありそれぞれの部門の役員や担

当者、最終決裁者である社長を「面」押さえなくてはなりません。それぞれのコンタクト先を埋めていくことで、未接触の人は誰かを一覧にしてマネジメントすることができます。また、設定した「会うべき人」が「窓口担当者」なのか、プロジェクトを推進する「旗振り役」なのか、一番影響力の強い実質的な「決裁者」なのか、それぞれの立場・役割を一目で把握することもできます。さらに、導入に対して「前向き」「中立」「後向き」などの購買意欲も一覧で把握することができます。これにより、新規開拓営業で重要な「人」を軸にした見える化が可能となり、受注に向けた攻略図が描きやすくなります。

### ・既存深耕営業の場合

定期訪問先である既存顧客に対する営業は、競合他社へのリプレイスをされないための「守りの営業」と優良取引先に対して新たなビジネス拡大のための「攻めの営業」があります。そこで、部門の担当者のみならずその部門長を設定しておくことで、部門長にも定期的に訪問し、担当者からは得られない情報を入手したり、新製品提案の訴求機会を確保します。

また、役員には3ヵ月に1回、担当者には月に1回などの訪問頻度を設定でき、設定した日付を過ぎて訪問できていない場合、日付が赤色で表示されるため、一目で関係構築のための活動不足を把握できます。部署異動になり新しく配属された担当役員に会えているかなども含め、一覧にしてマネジメントすることができます。

優良取引先に対して他の商材へ取引を拡大していく既存深耕営業の場合、馴染みの担当者だけとだけ面談を重ねても商談が進むことはまずありません。優秀な営業マンであっても、個人のリレーションにのみ依存すると、知らず知らずのうちに優良取引先との新たな商談機会の損失が発生していることがあります。特に取引先の規模が大きくなればなるほど、各商材の決裁ルートが単一であることは稀であり、より複雑化しているため、各商材の購買に関する未接触の担当者や役員情報を収集し、上司と共に積極的に訪問・提案する動きが不可欠となります。

このように、各商材やビジネスを軸にコンタクト先とのリレーションを見える化し、取引拡大に繋げるためのマネジメントにも活用できます。

### <コンタクト先管理機能画面イメージ>

コンタクト先	有効接触日?	名前情報	立場	意向	備考
社長・役員	2013-12-08	本社 江口英則 代表取締役社長	決裁者	後向き	
ユーザ部門	2013-12-15	本社 営業1部 鈴木英彦 部長	PJメンバー	前向き	
情報システム部門		本社 営業1部 田中 課長	PJメンバー	前向き	
営業推進・企画部門	2014-06-12	真下和之 課長(窓口)	旗振り役	前向き	
代理店(東京システム情報株式会社)	2014-06-12	森岡 課長	...	前向き	

Annotations:

- 昨年から会えていないため現状のヒアリングと提案が必要
- 決裁者の購買意欲が後向きであるため、説得できる提案が必要
- まだ会えていない部門の担当者と役員を紹介してもらおう

## ■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5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4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3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>

第3弾Excel連携機能搭載: <http://www.softbrain.co.jp/release/details/140616.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](mailto:press@softbrain.co.jp)