

月額 1,000 円の CRM/SFA で中小企業の働き方改革を加速！
シンプルデザインをコンセプトに
中小企業向け CRM/SFA「eセールスマネージャーnano」を全面リニューアル
～スマートフォンでの使い勝手をブラッシュアップ～

営業課題解決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、月額 1,000 円で使用できる中小企業向けCRM/SFA「eセールスマネージャーnano」(以下、eセールスマネージャーnano)を全面リニューアルしたことをお知らせします。

今回の全面リニューアルでは、「低価格」、「スムーズに気軽に導入できる」といった中小企業向けCRM/SFA「eセールスマネージャーnano」のコンセプトはそのままに、「シンプルでわかりやすいデザイン」という特徴を強化。使い勝手No.1*のCRM/SFAである「eセールスマネージャー」の中小企業向けバージョンとして、直感的に操作できるインターフェース、入力のしやすさ、スマートフォン、PCでの使いやすさを大幅にブラッシュアップするとともに、ロゴデザインも一新しました。



中小企業向けCRM/SFA「eセールスマネージャーnano」(イメージ)

【背景】

近年、労働人口減少、長時間労働抑制といった問題が叫ばれる中、政府主導で「働き方改革」が推進されています。そうした中、多くの企業がIT投資により生産性向上、業務効率化に取り組み始めています。しかし一方で、『中小企業白書(2016年版)』によると、中小企業の経営者の中には「ITを導入できる人材がない」(43.3%)、「導入効果がわからない、評価できない」(39.8%)、「コストが負担できない」(26.3%)、「社員がITを使いこなせない」(25.7%)といった理由でIT投資に踏み踏み切れない方も少なくありません。

そこでソフトブレインでは、「初期費用ゼロ、月額 1,000 円」、「スムーズに気軽に導入」できる中小企業向けCRM/SFA「eセールスマネージャーnano」を全面リニューアル、スマートフォン、PCでの使い勝手を大幅に改善し、コスト、導入のしやすさに加え、「社員がITを使いこなせない」のではないかと

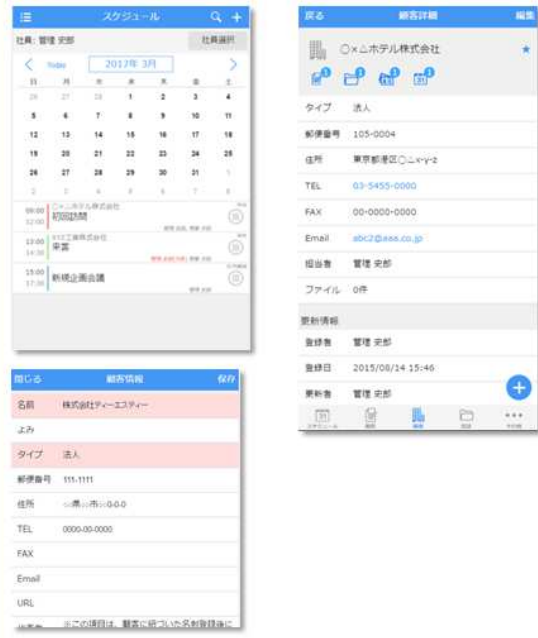
いう中小企業の経営者の方の不安に対応しました。

【スマートフォンの主な改善点】

BEFORE



AFTER



- ・画面デザインをシンプルでわかりやすくなるよう大幅に刷新。
- ・メニューを画面下部に常に表示させることで、主要機能にワンタッチでアクセス可能に。
- ・スケジュール機能にカレンダー表示を追加し、全体のスケジュール把握を容易に。
- ・紐づけ登録ボタンを追加し、その情報に関連した他の情報を簡単に紐付け登録可能に。

【PCの主な改善点】



- ・お気に入りリストで顧客、名刺、商談管理検索が簡単に。

- ・「みたよ！」ボタンで既読・未読の判別が容易に。
 - ・ふりがなの自動入力。
 - ・スケジュール画面でそのまま内容の詳細情報が閲覧可能に。
- その他、操作性、インターフェースに関わる細かな修正を多数実施。

【今後の展開】

CRM/SFA をはじめとした営業課題解決ソリューションの提供は、大企業及び一部中堅企業にとどまっておらず、中堅・中小企業へはほとんど普及していないのが現状です。そうした中ソフトブレインでは、労働人口減少、長時間労働の抑制といった社会的課題を背景に、CRM/SFA も会計システムといった基幹システム同様、今後の企業活動において業務効率化のために不可欠な存在となると考えております。そのため当社は今後も、日本の企業の 99.7%を占めると言われる中小企業向け CRM/SFA 「e セールスマネージャーnano」の改良改善を今後も推進し、中堅・中小企業市場を活性化することで、日本の生産性向上に貢献する取り組みに注力していく予定です。

中小企業向け CRM/SFA「e セールスマネージャーnano」サービスサイト

URL: <http://www.e-sales-nano.jp/>

30 日間無料トライアル申し込みはこちら

URL: <https://www.esm-nano.jp/order/do>

■価格

1,000 円/1 ユーザー/月(税別)

名刺取り込み 50 円/1 枚(税別)

※30 日間無料トライアル可能。名刺取り込みは 10 枚まで無料です。

【用語について】

CRM とは: Customer Relationship Management(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)の略で、売上・利益に貢献する優良客を増やしてビジネスを成功に導く顧客志向のマネジメントのことです。

<http://www.e-sales.jp/crm/>

SFA とは: Sales Force Automation(セールス・フォース・オートメーション)の略で、営業のプロセスや進捗状況を管理し営業活動を効率化するためのシステムです。

<http://www.e-sales.jp/what-is-sfa.html>

*株式会社ネオマーケティング調べ: 2017 年 4 月 全国 20~50 代の男女/会社経営者・役員・団体役員、会社員・団体職員(派遣社員、契約社員含む)/CRM/SFA の利用者/400 名/Web アンケート
※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。

【ソフトブレイン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレイン株式会社(東証一部:4779)
所在地 : 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル 9F
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 : 営業課題解決事業
URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋／具志堅

TEL:03-6880-2600 FAX:03-6880-2601

e-mail:press@softbrain.co.jp