

**営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」の活用で
プロモーションから営業まで一体管理
BIツールとも連携させ営業効率を約3倍に高めた
NECネクサソリューションズ株式会社の活用事例動画を公開**

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(本社:東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下 ソフトブレイン)は、NECネクサソリューションズ株式会社様(本社:東京都港区、代表取締役執行役員社長 団博己、以下NECネクサソリューションズ)での営業支援システム(CRM/SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」(以下、eセールスマネージャー)の活用事例動画を2017年8月17日に当社サイトで公開(<https://www.e-sales.jp/casestudy/>)しました。

この度、動画を公開させていただいたNECネクサソリューションズ様は、eセールスマネージャーを2005年に導入。マーケティングから営業までを一体で管理するとともに、BIツールのDr.Sumと連携させ、蓄積された営業情報を分析して営業活動推進、プロモーション企画に活用。また販売パートナーとして自社活用で蓄積したノウハウをベースにeセールスマネージャーを提案して「eセールスマネージャーRemix Cloud パートナーアワード」(<http://www.softbrain.co.jp/partner/award/2015.html>)も受賞。多数の企業から「親しみやすい」ITサービスインテグレーターとして評価を得られています。そのNECネクサソリューションズ様における活用事例をご紹介します。

NEC NECネクサソリューションズ



事例に関する動画は以下のURLからご覧になれます。

<https://www.e-sales.jp/casestudy/>

■導入背景

顧客情報と営業ノウハウの共有による生産性向上を目指し「eセールスマネージャー」を導入

NECネクサソリューションズ様は、価値創造力と課題解決力を発揮し、満足と感動のサービスを提供する、中堅市場のリーディングカンパニーとして様々なソリューションを提供。eセールスマネージャーもその取扱商材の1つです。そのNECネクサソリューションズ様がeセールスマネージャーを導入したのは2005年。NECネクサソリューションズ様は5社が合併して発足した会社のため複数のマネジメントスタイルが混在していました。これを一本化するプロジェクトの中で、顧客の課題や要求をフェーズ毎に整理、そのフェーズでどのようなアクションをすべきかをまとめた「コアプロセスマップ」を作成されました。さらに、それをシステムに落とし込むツールとしてCRM/SFAの検討をスタート、コアプロセスマップの考え方と、eセールスマネージャーのプロセスマネジメントというコンセプトとの親和性が高かったことが決め手となり導入を決断されました。

■効果

マーケティングと営業が情報共有しながらPDCAサイクルを回すことが可能に

eセールスマネージャーの導入によりNECネクサソリューションズ様では、プロモーションから営業まで一貫通貫での管理が可能に。メルマガやDM、セミナーなどのアプローチ施策の際にはeセールスマネージャーから適正にあった見込み顧客を抽出してプロモーションを実施。その後のコンタクト状況や見込み顧客の反応が履歴として蓄積され、その情報を分析することで次の施策に活用しています。また同時にプロモーションの内容が営業部門にも共有されるため、営業担当者はプロモーションの状況を見ながら営業活動を行うことが可能になりました。

半日かかった会議が1時間に、ヒアリング時の抜け漏れ防止で営業効率が3倍に

NECネクサソリューションズ様では「B(予算)A(決裁者)N(ニーズ)T(導入時期)C(競合)」と呼ばれる管理指標を設定しており、この組み合わせによって案件の受注確度を導き出し、予算管理に活用されています。営業担当者が商談後に、活動報告をすることで、この「BANTC」の情報が埋まり、確度が決まるので、予算会議では営業担当者に1から10まで確認する必要がなくなり、半日かかっていた会議が1時間程度ですむようになりました。

また、営業担当者にとっても「BANTC」にもとづき営業活動を行うことで、訪問時のヒアリング項目に抜け漏れがなくなり、それまで課題や要望など数回の訪問で確認していたことが1回の訪問で済むようになり、2~3倍の営業効率で活動できるようになりました。

eセールスマネージャーの導入プロジェクトを担当した営業ユニット営業推進部の前田圭一統括マネージャーに導入効果を語っていただきました。

「当社ではeセールスマネージャーとBIツールのDr.Sumを連携しており、営業担当者の入力情報をもとに、マーケティング部門のどの施策が成約につながったかなどが見える化できています。これにより、マーケティングから営業まで一貫して情報が共有され、全員が同じ認識で動くことのできる体制を構築できています。」



■今後の活用

CRM/SFAの活用でさらなる情報武装化を進め、組織的な課題解決向上を目指す

NECネクサソリューションズ様の今後の事業について長木貞治営業推進主幹から展望をうかがいました。

「当社は自社でeセールスマネージャーを活用しており、そこで得たノウハウをお客様に提供しております。これからはさらに営業フロントの情報武装化を進めて、組織的な対応力を上げて、課題解決においてさらにお客様に満足していただけるようにしていきたいと考えています。」

ソフトブレインは、今後もお客様の営業課題解決のため、尽力してまいります。

下記サイトで他の導入事例も多数紹介しています。

導入事例一覧：<https://www.e-sales.jp/casestudy/>

■使い勝手 No.1(*) & 国産 No.1(**)の CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL：<https://www.e-sales.jp/>

ソフトブレイ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、規模を問わず、各企業に合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」で利益につながる仕組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です。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話での操作に最適化しており、スケジュールや履歴の確認、活動報告が容易なため、ストレスフリーな操作が可能です。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報の数値化を実現しているため、科学的なマネジメントも可能となります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、4,000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。

*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

**IDC「国内CRMアプリケーション市場シェア_2015年」より自社で推計

【NECネクサソリューションズ株式会社 会社概要】

会社名：NECネクサソリューションズ株式会社

所在地：東京都港区三田 1-4-28 三田国際ビル

代表者：代表取締役執行役員社長 団博己

設立：1974年9月

事業内容：システムインテグレーション(コンサルティング、設計、開発、保守、運用管理等)、アウトソーシング、ASPサービス、ソフトウェアの設計、開発、販売、保守、ネットビジネス

(インターネットを利用した電子商取引システムの構築等)、機器の販売、上記に付帯する工事、要員派遣、教育等

URL : <http://www.nec-nexs.com/>

【ソフトブレン株式会社 会社概要】

会社名 : ソフトブレン株式会社(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