

報道関係者各位

2024年3月5日

ソフトブレン株式会社

## 【営業プロセス分析を強化したい企業の皆様へ】

### eセールスマネージャーRemix Analytics

### テンプレートサービス第2弾リリース

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」）が提供するCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」のBI機能である「eセールスマネージャーRemix Analytics」の分析テンプレート第2弾をリリースいたしました。

#### ■本サービス提供の背景

1999年の発売以来5,500社以上のお客様に導入をいたしました「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、日本の商習慣に合わせたユーザーフレンドリーなUI/UXにより、使い勝手面で多大なる評価をいただき、今日まで成長を続けてまいりました。

CRM/SFAの活用において重要なポイントになる「集計/分析」においては、2020年8月よりAmazon Web Services（以下AWS社）のBI機能「Amazon QuickSight」を用いた「eセールスマネージャーRemix Analytics」を提供し、ユーザー企業の皆様に多角的、且つ快適な集計/分析環境をお届けしてきました。

様々なお客様にご愛用いただいております「eセールスマネージャーRemix Analytics」をより多くの企業にスピーディーかつ簡易的にご利用いただけるよう、分析テンプレートをリリースするに至りました。

2023年11月にリリースいたしました、第一弾につきましては下記を参照ください。

（テンプレートサービス第1弾詳細）

<https://www.e-sales.jp/news/newsrelease/3887/>

## ■本サービスをご利用いただくメリット

本サービスをご利用いただくメリットは下記です。

- ☑ 入力～集計～分析～改善に至る、CRM/SFAの必須運用をお手軽に開始できる。
- ☑ 「eセールスマネージャーRemix Analytics」を介して営業プロセスの問題点が浮き彫りになり、改善活動が強化される。
- ☑ 営業課題解決の専門企業であるソフトブレーンのノウハウを即時導入することができる。
- ☑ 集計/分析業務が軽減され、生産性向上とともに「eセールスマネージャーRemix Cloud」の活用促進につながる。

## ■テンプレート第2弾の特徴

今回は下記2つのテンプレートを新たにリリースいたしました。

1. 「案件パイプライン」ダッシュボード
2. 「商品活動分析・案件予測」ダッシュボード

### 1. 「案件パイプライン」ダッシュボードご案内

案件パイプラインダッシュボードでは、部門別、営業担当者別などの軸で指定した案件の前進率を計測することができます。

「行動はできているが提案の品質が悪い部門」「クロージングが得意な営業担当者」など、組織、個人の強み弱みが可視化されます。スピーディーな戦略策定、案件のマネジメント、営業担当者の育成指導に効果を発揮します。



案件情報一覧

顧客名	案件名	顧客ランク	案件タ...	進捗...	受注 (予定...	受注 (予定) ...	相利 (見込) ...	部署名	社員...
A株式会社	A-1	A	営業	初回訪問	2023/09/15	5,000,000	5,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-10	A	選択なし	失注	2024/02/01	20,000,000	20,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-11	A	選択なし	初回訪問	2024/01/01	30,000,000	30,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-12	A	選択なし	提案済	2023/09/01	10,000,000	10,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-13	A	選択なし	内示	2023/09/01	20,000,000	20,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-14	A	選択なし	提案済	2023/09/01	30,000,000	30,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-15	A	選択なし	失注	2023/08/01	10,000,000	10,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-16	A	選択なし	初回訪問	2023/08/01	20,000,000	20,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-2	A	選択なし	提案済	2023/09/01	30,000,000	30,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-3	A	選択なし	内示	2023/08/01	10,000,000	10,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-4	A	選択なし	提案済	2023/08/01	20,000,000	20,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-5	A	選択なし	失注	2023/07/01	30,000,000	30,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-6	A	選択なし	初回訪問	2023/06/01	10,000,000	10,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-7	A	選択なし	提案済	2023/05/01	20,000,000	20,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-8	A	選択なし	受注	2024/01/01	30,000,000	30,000,000	営業1部	営業太郎
A株式会社	A-9	A	選択なし	提案済	2024/03/01	10,000,000	10,000,000	営業1部	営業太郎
B株式会社	B-1	B	営業	提案済	2023/10/26	10,000,000	10,000,000	営業1部	営業太郎
B株式会社	B-10	B	選択なし	初回訪問	2024/01/01	20,000,000	20,000,000	営業1部	営業太郎

## 2. 「商品活動分析・案件予測」ダッシュボードご案内

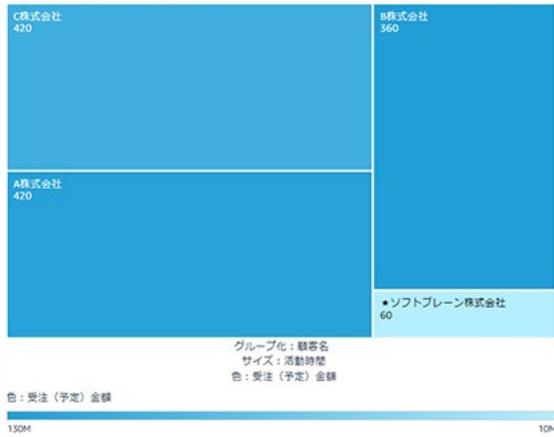
商品活動分析・案件予測ダッシュボードでは、「商品を軸とした適切な行動分析」「営業活動と商談金額規模の相関」「将来に渡る業績予測」が可視化されます。

重要な商品、戦略に基づいた行動や、商談規模に応じた行動が来ているかを把握し、その結果として業績見込みが向上しているかを確認することができます。目標達成に向けた着実な行動を実行する上で効果を発揮します。

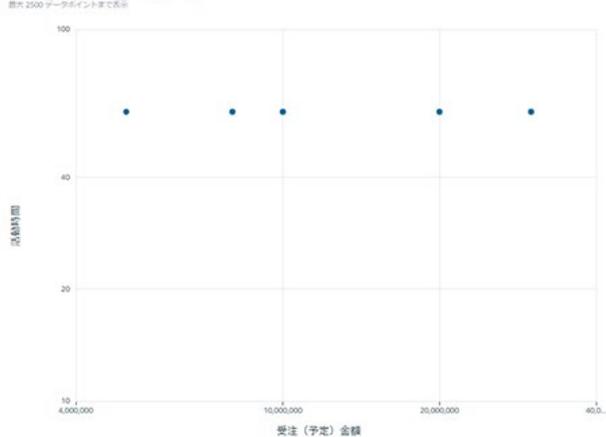


担当者:  進捗状況:  案件タイプ:  訪問日:  (2022/01/01 00:00:00~2024/12/31 23:59:59)

受注 (予定) 金額 × 活動時間



受注 (予定) 金額 × 活動時間

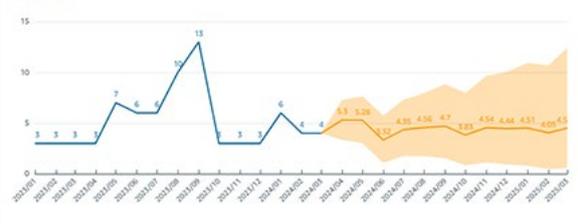


受注 (予定) 金額 × 活動時間 明細

顧客名	案件名	種別	案件タイプ	訪問日	開始...	報告者	進捗状況	活動内容	当日担当者
A株式会社	A-1	選択なし	営業	2023/09/01	null	メンテナンス	初回訪問	ヒアリング	null
A株式会社	A-2	選択なし	選択なし	2023/09/01	null	営業花子	提案済	価格・条件交渉	null
A株式会社	A-3	選択なし	選択なし	2023/09/01	null	営業花子	内示	ヒアリング	null
A株式会社	A-5	選択なし	選択なし	2023/08/01	null	営業太郎	失注	DM・資料送付	null
A株式会社	A-10	選択なし	選択なし	2024/02/01	null	営業太郎	失注	DM・資料送付	null
A株式会社	A-15	選択なし	選択なし	2023/09/01	null	メンテナンス	失注	ヒアリング	null
A株式会社	A-16	選択なし	選択なし	2023/09/01	null	営業花子	初回訪問	価格・条件交渉	null
B株式会社	B-1	選択なし	営業	2023/09/01	null	営業花子	提案済	ヒアリング	null
B株式会社	B-2	選択なし	営業	2023/08/01	null	営業花子	内示	プレゼンテーション	null
B株式会社	B-14	選択なし	選択なし	2023/09/01	null	営業花子	失注	価格・条件交渉	null

部署名:  社員氏名:  受注 (予定) 日:  -  進捗状況:

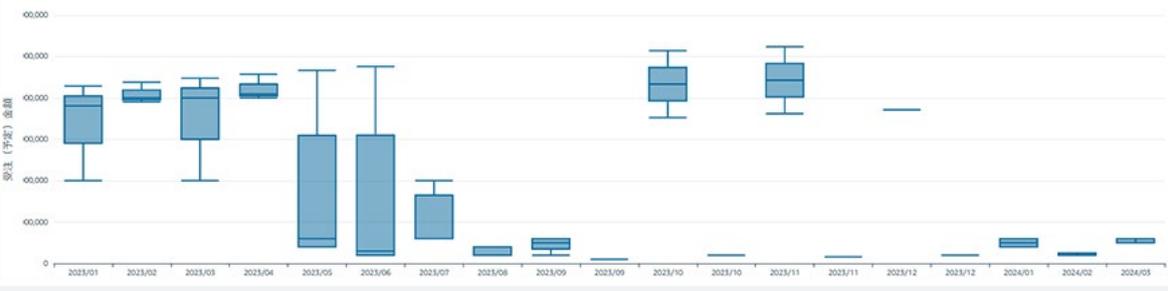
案件数予測



受注予定金額予測



月別受注予定金額傾向



## ■本サービスの利用手順

「eセールスマネージャーRemix Cloud」をご利用中の企業様はシステム管理者でログイン後、ユーザーメニューより確認できます。

詳細手順は下記活用支援サイトのリンクページよりご確認ください。

### 【活用支援サイト該当ページ】

「案件パイプライン」と「商品活動分析・案件予測」のご案内

<https://www.e-sales-success.jp/guide/remix/web/knowledge4926.html>

※お客様のご利用環境によってご利用条件が異なる場合がございますので、

詳細につきましてはお問い合わせをお願いいたします。

## ■今後の展開

今後も「eセールスマネージャーRemix Analytics」は、弊社のノウハウを投入したテンプレートを適時ユーザーの皆様にご提供を続けてまいります。

## ■eセールスマネージャーについて



業種、業界、規模を問わず、各企業に合った業務プロセスが設計可能です。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」の実現により成果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/185業種（※1）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さまのニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%（※2）を誇ります。

ソフトブレンは、高機能なCRM/SFA「eセールスマネージャー」を中核に、多くの導入実績から得られた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顧客接点改善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まいります。

製品HP : <https://www.e-sales.jp>

※1 弊社実績並びに、日本標準産業分類に基づく

※2 弊社顧客支援チーム実績より

#### ■ソフトブレイン株式会社について

会社名：ソフトブレイン株式会社

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：営業イノベーション事業

URL：<https://www.softbrain.co.jp>

#### ■本プレスリリースのお問い合わせ先

広報担当：川上 大樹

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](mailto:press@softbrain.co.jp)