

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
前人未到となる年間目標の2.2倍の新規顧客開拓を実現した
株式会社プレコフーズ様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、株式会社プレコフーズ様(本社:東京都品川区、代表取締役社長 高波幸夫、以下プレコフーズ)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5月31日に自社サイトで公開(<http://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プレコフーズ様は、「eセールスマネージャー」を2016年4月に導入。従来の紙の日報をやめ案件管理、商談報告、業務の報告・連絡・相談など営業活動に関わる業務の全てをeセールスマネージャーに集約したことで、PDCAサイクルが加速。自動更新される案件リストやタイムライン、マップ機能を活用し、トップセールスのチームでは年間目標の2.2倍の新規顧客開拓を実現しています。その活用事例をご紹介します。



株式会社プレコフーズ



事例に関する動画は以下のURLからご覧になれます。

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

■導入背景

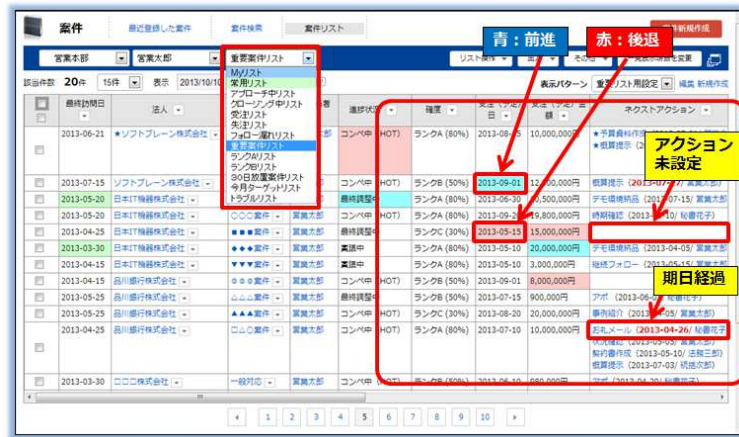
顧客情報と営業ノウハウの共有による生産性向上を目指し「eセールスマネージャー」を導入

プレコフーズ様は、食肉を中心に、野菜や魚などを総合的に取り扱う食の総合商社。首都圏をターゲットに5つの営業所を展開しており、取引先は19,000件を超えています。そうした中、営業所や事業内容ごとに営業情報やノウハウが分断されていました。また従来の日報では商談の詳細や進捗情報をリアルタイムに把握することができなかったこともあり、情報の共有とPDCAサイクルの加速による生産性向上を目指して、eセールスマネージャーの導入を決断されました。

■効果

案件リストとタイムラインでPDCAサイクルが高速化

「eセールスマネージャー」の導入でプレコフーズ様では、条件に応じて自動更新される案件リストと、関係者に情報を即座に「見せる」タイムラインを活用し、営業担当者からの報告に対し、マネージャーがリアルタイムにマネジメントすることで、個々のPDCAサイクルの高速回転を実現しています。



マネジメントがしやすい案件リスト(イメージ)



情報を「見せる化」するタイムライン(イメージ)

マップ機能の活用で新規顧客を開拓

また、マップ機能を活用し、既存顧客以外の店舗情報をその場で登録、すぐにアプローチをかけ、商談内容を報告し新規顧客を開拓するという営業活動が可能となりました。



「飛び込み営業」「ついで訪問」で武器になるマップ機能(イメージ)

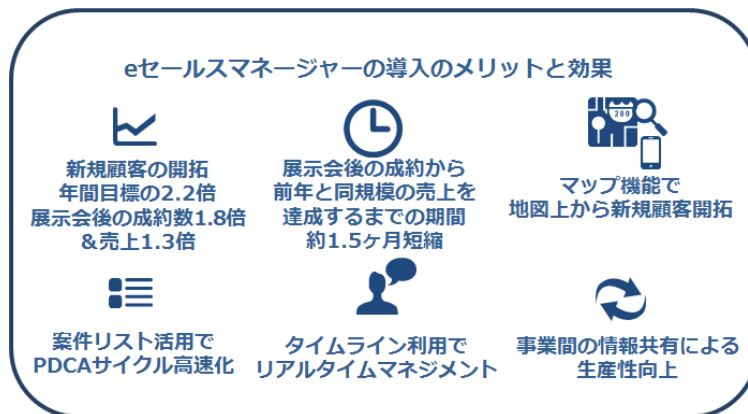
展示会後の成約数 80%増 & 売上 30%増達成、前年規模の売上達成までの期間約 1.5 ヶ月短縮

その他、展示会に出展した際には、それまで情報の整理に 3 週間程度かかっていましたが、eセールスマネージャーを活用することで、早ければその日のうちに商談が可能になりました。その結果、展示会からの成約数 80%増、売上 30%増を達成、さらに成約後に売上が前年と同規模まで積み上がるまでの期間は約 1.5 ヶ月短縮されるという実績にもつながっています。

前人未到となる年間目標の 2.2 倍の新規顧客を開拓 & トップセールス 3 名が営業マネージャーへ

西東京センター営業 1 課で、eセールスマネージャーを活用し、前人未到となるチーム年間目標の 2.2 倍の新規顧客開拓に成功した高瀬友和マネージャーのチームからはトップセールスマン 3 名が誕生し、その 3 名は 2017 年 4 月からマネージャーへと昇格しています。そんなチームを率いた高瀬マネージャーにeセールスマネージャー導入の効果について語っていただきました。

「eセールスマネージャーでは案件のリストが一覧で見やすく、しかも現在どのような状況で動いているのかも視覚的にわかりやすいので営業担当者のムリやムラがすぐに分かります。そうしたムリのある案件などは中断し、行くべき顧客に訪問するよう指示することも容易ですので、顧客管理を緻密できるようになりました。その結果、チームとして最高の結果を残すことができました。」



■今後の活用

事業部間の情報共有を進めエリア拡大や新規事業強化を目指す

国内最高クラスの衛生設備を備え、現在 22 年連続増収を実現しているプレコフーズ様。取扱アイテムは 8,000 以上、顧客数は 19,000 を超えています。今後の事業について岡本哲也取締役兼西東京センター長から展望をうかがいました。

「これまでは食肉を中心に、魚や野菜といった事業を展開してまいりましたが、eセールスマネージャーの導入により各事業で横断的に顧客情報が共有できるようになると考えています。そうした組織的な営業力を高めることで、エリアの拡大や新規事業を強化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、尽力して参ります。

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

ソフトブレ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様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

【株式会社プレコフーズ会社概要】

会社名 : 株式会社プレコフーズ

所在地 : 東京都品川区南大井6丁目26番3号 大森ベルポートD館4階

代表者 : 代表取締役社長 高波幸夫

設立 : 1955年6月

事業内容 : プレコグループの統括企業として、系列社の経営戦略の策定・推進、監査、管理など。食に携わる様々な業態での事業・商品・サービスの企画、開発、実施、運営など。

URL : <https://www.precofoods.co.jp/>

【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