

**営業活動情報から予算達成に必要な案件数や進捗率を導き出す
「eセールスナビ」新バージョン販売開始
～新たに21帳票追加し、確実なマネージメントを支援～**

ホワイトカラーの業務効率改善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 秋山真咲、以下ソフトブレイン)は、営業活動情報から予算達成に導くマネージメントレポートツール「eセールスナビ」の新バージョン「eセールスナビ Ver.1.3」の販売を開始いたしました。

営業支援システム(SFA)を導入した企業が、最初に掲げる課題は、定着です。担当者が情報を入力しなければ、分析も何もできません。「eセールスナビ」は、その定着を支援するレポートを豊富に用意しており、営業スタッフやそのマネージャーともに活用を促し、相乗効果を生むことができます。

その課題をクリアすると次は情報の分析です。経営者に必要な情報とは、リアルタイムに会社の状況を把握できる数字です。予算に対して実績の進捗率がどのくらいでいつ達成できるのか、案件数が手元に何件あって、予算達成するにはあと何件必要であるのかなど、確実な数字をリアルタイムに把握し、すぐに営業活動やマーケティング活動に反映する指示をださなくては予算は達成されません。

今回の「eセールスナビ Ver.1.3」は、これらを可能にするレポート機能新たに21帳票追加し、さらなる着実なマネージメントを可能とします。

予算達成するために必要な進捗毎の案件数を把握できるパイプライン分析や、リアルタイムに進捗率を把握する週次の振り返り活動実績(案件ベース、担当者ベース)、受注するまでにどのくらいのスパンが必要であるかを計れる受注リードタイム分析、顧客がいつ、どのような頻度、タイミングで商品を購入しているかを分析するRFM分析(*詳細資料イメージ図参照)など、経営判断に必要な指標を追加ラインナップしています。(*詳細資料追加レポート一覧参照)

また、レポート一覧にそれぞれ分析のマニュアルリンク追加、表示されたレポートの元になっているデータまでドリルスルーが可能となりました。

「eセールスナビ」は、ソフトブレインで実際に活用しており、リアルタイムな経営判断材料となり実績を上げています。ソフトブレインは、今後もさまざまな業種業界の顧客企業に対応したニーズの高いレポート機能の強化を行っていく予定です。

<詳細資料>

■「eセールスナビ Ver.1.3」価格

オンプレミスの場合: 15,000 円/1 ライセンス(税抜)

ASP の場合: 1,000 円/月・1 ライセンス(税抜)

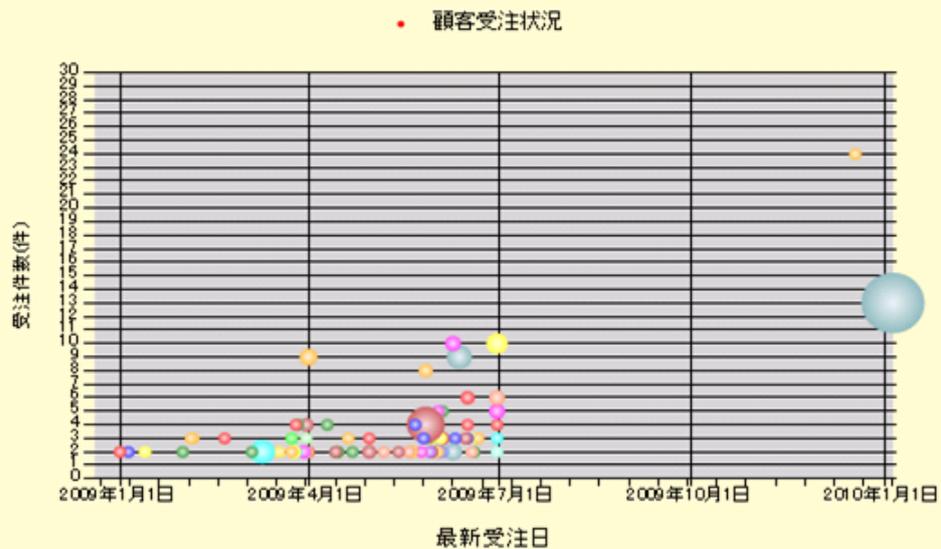
■RFM 分析イメージ図

■抽出条件

最新受注日	累計受注件数	累計受注金額
2009/01/01以降	2回以上	1000円以上

業種別配色
選択なし
製造業(食料品)
製造業(電気機器)
製造業(医薬品)
小売業
建設業
運輸業
鉄鋼業
水産・農林業
金融・保険業
サービス業
製造業(その他製品)
卸売業
その他
情報通信業
製造業(輸送用機器)
電気・ガス業

RFM分析(累計受注金額と累計受注件数と最新受注日の相関)



[顧客受注状況一覧を表示](#)

■「eセールスナビ Ver.1.3」追加レポート一覧

1. 活動時間分析(外出・社内作業比)

営業ではなく、社内業務に時間を割きすぎているかを見える化する

2. 客先担当者役職別アプローチ分析

どの役職層と多く接触(アプローチ)しているかを見える化する

3. 振返り活動実績(顧客ベース)

リアルタイムで直近の活動を把握する

一目で1週間の実績を顧客ベースで振返る

今HOT(良い意味でも悪い意味でも)な顧客・案件を洗い出す

4. 振返り活動実績(担当者ベース)

担当者毎の活動内容と受注金額、案件数などの相関関係を把握する

5. 実績集計・分析(顧客ベース)

指定期間内の顧客タイプ別の受注実績と活動実績を把握する

6. 実績集計・分析(担当者ベース)

指定期間内の各営業担当者の受注実績と活動実績を把握する

7. 受注金額と活動時間の相関(顧客ベース)

営業生産性が高い顧客、低い顧客を分析する

8. 受注金額と活動時間の相関(担当者ベース)

社員の営業生産性分布を把握する。

9. 受注リードタイム分析

期間内の受注リードタイムと受注金額の分布を把握する

10. 業種別分析

カスタマーシート業種別の受注実績、活動実績を分析する

11. エリア別分析

住所より都道府県・エリア別の受注実績・活動実績分析する

12. RFM分析(累計受注金額・受注件数・最新受注日の相関)既存顧客フォロー、ニーズ把握

複合的な実績値に基づく総合的な顧客ランクを算出する

13. 代理店分析

一次代理店の実績や代理店経由の案件状況、代理店の実績などを確認できる

14. リスト内案件状況分析

ビジネスシートリスト内の案件数、受注予定額、活動件数・時間を集計する

15. パイプライン分析(進捗状況ベース)

案件の進捗ステップの推移率を分析し、実績推移率より目標金額に必要な案件数を算出する

16. 中断・失注案件分析

中断・失注案件に至るひとつ前の進捗ステップを分析する

17. 案件実行計画

案件の営業計画と実績を並列に、時系列で表示する

18. ランキング(顧客ベース)

顧客毎の受注金額と活動実績、及びeセールスマネージャー(*下記参照)のデータ登録数ランキングを算出する

19. ランキング(担当者ベース)

受注実績と活動実績の営業担当者ランキングを算出する

20. 事例共有(ケーススタディ)

規定フォーマットに従って、案件の状況を把握する(デフォルト非表示)

21. トピックス共有

活動報告による軽量掲示板

※「eセールスナビ Ver.1.3」は、「eセールスマネージャーVer.7.2」の2010年1月22日にリリースした機能強化版からの対応となります。関連リリースはこちら↓

<http://www.softbrain.co.jp/uploaded/4b592d547ccde.pdf>

■e セールスナビについて

「e セールスナビ」には、ソフトブレインの強みである、営業支援システム「e セールスマネージャー」導入時に提供しているコンサルティングサービス(活用定着支援や活動分析のためのレポートニングなど)のノウハウを取り入れました。「e セールスマネージャー」をフル活用して精度の高い情報収集を実現すると同時に、商談進捗と予実を連動して受注までの早い段階で分析、マネージメントを行うという課題を一挙に解決することができます。

スケジュール実績比較などの活動分析レポート、顧客毎の受注金額の推移などの顧客構造分析、受注件数や顧客単価の推移などの推移分析、受注予実管理や勝因、失注などの要因管理などの41帳票がデフォルトで用意されています。

■e セールスマネージャーについて

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

ソフトブレインが提供する営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャー」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ージメントを行う「プロセスマネージメント」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、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、営業スタッフのストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報のデジタル化を実現し、科学的なマネー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、1600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。

【ソフトブレイン株式会社について】

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容:

非製造部門の業務支援ソリューションの提供

- ・改革支援ソリューション事業
- ・BPO 事業

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋

TEL:03-6214-1700 FAX:03-6202-4761

E-Mail: press@softbrain.co.jp