

**ソフトブレイン、2010年6月24日に販売開始した
「eセールスマネージャーRemix Cloud」をIWNCへ導入
～プロジェクトを横断したナレッジ共有を実現し、組織営業力強化を支援～**

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、営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」を株式会社IWNC様(東京都港区、代表取締役社長 村松太郎、以下IWNC)にご導入いただいたことを発表いたします。本稼働は、2010年8月から開始しています。

■「eセールスマネージャーRemix Cloud」をご導入いただいた背景

IWNC様が提供する人材・組織開発コンサルティングサービスは、世界的経済不況が起こる前から需要は高まっていました。しかし、リーマンショック以降のマーケットの急激な変化により、今までと同じ営業スタイルでは顧客ニーズの変化に柔軟に対応しきれないという課題を持っていました。継続した企業の成長、拡大に向けて経営的基盤になるしくみを必要とされていました。

その課題を解決するために、全社でのナレッジ共有、それを使った組織営業の強化を早急に行うことを決断され、営業支援システム(SFA)の検討に至りました。

IWNC様では今まで、顧客・プロジェクト毎に完結したタスク、情報管理を行っておりました。

そこで、プロジェクト管理だけではなく、すべての顧客や案件、予算実績、活動実績に関わる情報を紐づけて共有し、サービスのクオリティを高めつつ営業の側面で情報を積極的に活用できるシステムとして「eセールスマネージャーRemix Cloud」をご採用いただきました。

■「eセールスマネージャーRemix Cloud」をご導入いただいた理由

1. 課題解決と一緒に取り組む姿勢

今回一番評価いただいた点は、一緒に課題解決に取り組もうという姿勢です。もちろん、価格、機能がマッチすることは重要なポイントですが、数社の中からソフトブレインが選ばれた一番の決め手は、プロセスを作りどのように定着させていき解決に導いていくかを一緒に考えるパートナーとして評価されました。

2. 同業種の導入事例

ソフトブレインは、国内外1600社を超える企業にSFAを導入し、コンサルティングをしてきた実績があります。業界の事例、トレンド、問題、言語などを理解し、課題を解決するためのプロセス設計について具体的な提案ができたことが評価されました。

■IWNC 様での「eセールスマネージャー」ご活用方法

2010年6月、7月でトライアルを実施し、8月から本格稼働を開始されました。コンサルタントとアドミニストレーターが使用しています。

現在は、現状の営業活動にそったプロセス設定をして、正しい情報を収集することに徹底し、その後、営業数値につながるようなプロセス改善を加えて設定していく予定です。

業務プロセスを2種類設けており、「受注するまでの営業プロセス」と「受注後のコンサルティングや研修企画などのサービス提供プロセス」の設計、管理を行います。

「受注するまでの営業プロセス」では、新規・既存(リピート)顧客を獲得するためのプロセスです。まずは、既存顧客に向けたサービスのクオリティ向上やニーズの開拓を行い、どのタイミングでの提案が顧客にとってベストでフォロー漏れを防げるか、その他のサービスへのニーズはないか、継続して契約をもらえたトリガーは何かなど個人の感覚値ではなく事実ベースの数値で分析し戦略を立てていくことを考えられています。

また、IWNC様では日報は存在せずマネージャーへの報告などは無いため、一人ひとりのセルフマネジメントと、他のプロジェクトの良い事例悪い事例を含み共有し合える場として活用されます。日々のすべての営業活動を数値と結び付け、効率よく着実にクオリティの高いサービスを提供することと個人の数値を上げられているかどうかを確認できるようにします。成果を上げている人がやっているプロセス、受注するために何を行えばよいのかを見えるようにしていきます。

■ご期待いただいている効果

村田太セールスマネージャーは、「8月に本格稼働を始めたばかりですので、まずは正しい情報が入力されるようになって、その情報によってコンサルタントがメリットを感じてほしいと思っています。入力する負荷を感じて、定着しないのではという心配もありましたが、変化を拒んでは大きな成長は見込めないと考えています。

今まではメールなどでしていた情報共有も埋もれずに活かすことができるようになると思いますし、積極的に成功事例などを共有していきたいですね。コンサルタント個々の能力開発に結び付けられればとも考えています。個々を高めながら部門全体で営業するスタイルを確立していきたいです。

あとは、リピート受注などだけではなく、どのように新規顧客数を増やしていくかもこれから解決していかなくてはならない大きな経営課題の一つです。既存顧客管理と潜在顧客管理両方を運用できるようになるのが次へのステップだと考えています。

当社は、中国や東南アジアに拠点を有しています。そのため、いずれは『eセールスマネージャー Remix Cloud』の英語版、中国語版を各拠点に導入してグローバルにナレッジ共有できるようになればと考えています。」とコメントされています。

以上

<参考資料>

■「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(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、ワイヤレス、シームレス、キーボードレスをコンセプトに設計されており、携帯電話、スマートフォン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。クラウド、オンプレミスなどの導入環境も選びません。

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SFA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 IWNC について】

URL : <http://www.iwnc.com>

事業内容:

人材・組織開発コンサルティング、人材・組織アセスメント
研修企画／講師派遣／コーチング／ファシリテータ派遣
その他人材育成に関する一切の業務

【ソフトブレン株式会社について】

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

事業内容: 営業課題解決事業

【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