

**ソフトブレイン、営業力強化支援システム
「eセールスマネージャーRemix Cloud Revision2」の販売を開始
～プロセス、顧客、人脈マネージメントの機能を強化～**

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、売れる仕組みを構築する営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud Revision2」の販売を開始したことを発表いたします。

今回の改善、追加機能の大きな特徴は、基本コンセプトの「プロセスマネージメント」機能強化に加え、「顧客マネージメント」、「人脈マネージメント」機能の強化を行なった点です。また、営業BI機能強化、スマートフォン対応、国際化対応第一弾も実施しました。これにより、更なる営業力強化を可能とします。

■プロセスマネージメント機能強化

・ネクストアクション機能

営業スタッフが日々の業務報告をする際、進捗によってやらなければならないこと(ネクストアクション)を自動で「To Do」リストに登録したり、メールを送信することができます。デッドライン設定も同時に自動で行えます。例えば、「顧客課題の明確化」という進捗を登録した場合、自動でデッドラインが3日後に設定された「上司同行のアポイント設定」という「To Do」が担当者のスケジュールに登録され、メールが送信されます。プロセスを漏れなく最適なタイミングで実行することを可能とします。

・ワークフロー、見積機能

営業プロセスの中で欠かせない見積書作成とそれに伴い発生する申請や承認などのワークフロー機能を追加しました。会社名や売上予定金額などがエクセルの見積テンプレートに自動的に挿入されます。金額変更の修正を勝手にできない設定や申請ルート設定を管理者は柔軟に行うことができます。日々の営業業務の効率化を図ることができます。

・管理者画面改修

管理者が主に使う設定手順、プロセスに沿って機能を表示することができます。わかりやすいアイコンと柔軟性、使い勝手の良さが管理者の業務効率化に繋がります。

■顧客マネージメント機能強化

・階層化管理機能

顧客企業のグループ、法人、事業所など5階層まで紐づけて管理できるようになりました。これにより、顧客企業グループに属する、法人、事業所、部署のどこに営業をしてどういった進捗状況にあるのかを把握することができ、横展開の営業、顧客情報管理を行うことができるように

なります。代理店の管理も同様に行うことができます。確実な営業活動を可能とします。

■人脈マネージメント機能強化

・Web 申込み自動登録機能

Web からのお問い合わせやセミナー申し込みなどの個人情報を、自動に「e セールスマネージャー Remix Cloud」に取り込むことが可能となります。今までは、顧客が自分で登録したデータがそのまま取り込まれ、精度の低い情報が登録されてしまうという問題がありましたが、一時保存場所で確認後、取り込むフローに改善し精度の高い情報登録が可能となりました。名刺登録者の負担を軽減することができます。

・携帯名刺画像取り込み機能

携帯電話のカメラで撮影した画像を「e セールスマネージャーRemix Cloud」に送信し、個人情報に紐づけて保存することができます。その画像データを見ながら、名刺登録者は登録することができます。これにより、名刺登録者の負担を軽減しさらに正確な情報の登録を可能とします。

その他、営業 BI 機能強化では、昨年度と今年度の予算実績の対比を表示できるようになり、トレンド分析が可能となりました。また、スマートフォン対応は、iPhone、アンドロイドへの対応、国際化対応では第一弾として、英語版、中国語版が完成しました。

今後も引き続き、使い勝手を良くしつつ営業の効率化、組織力向上が狙えるよう機能改善を行ってまいります。また、英語版、中国版の販売開始に伴い、まずは中国展開を強化し東アジアを中心にグローバル化を狙ってまいります。

※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。

<参考資料>

■価格

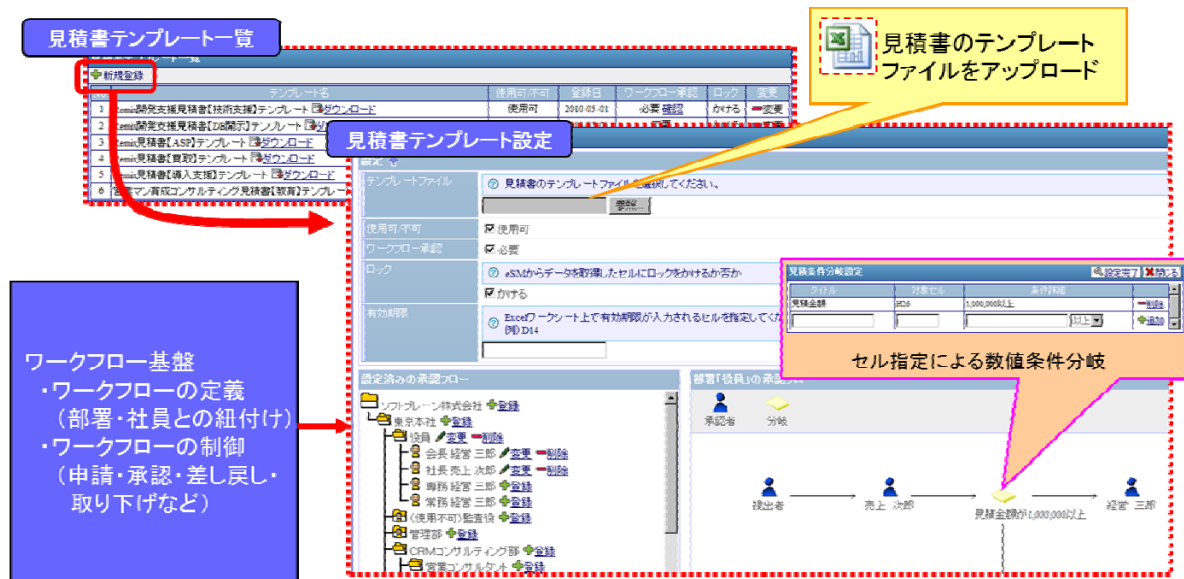
・Cloud: 1 ユーザーあたり 11,000 円/月、

・オンプレミス: 135,000 円/1 ライセンス

※どちらも消費税別

■見積機能画面イメージ

- 見積書の出力に必要な雛形を、予め管理者ユーザで登録します
 - テンプレートファイルはExcelワークシート
 - ワークフローでの承認の有無、セルに対するロックの有無の設定が可能
 - セル指定による数値条件分岐が可能



The screenshot displays the '見積書テンプレート管理' (Quote Template Management) interface. It includes a table of templates, a '見積書テンプレート設定' (Quote Template Settings) panel, and a '見積条件分岐設定' (Quote Condition Branching Settings) panel. A workflow diagram at the bottom shows a process from '提出者' (Submitter) to '売上 次郎' (Sales Manager) to '経営 三郎' (CEO), with a branching point for '見積金額が1,000,000以上' (Quote amount over 1,000,000).

見積書テンプレート一覧

テンプレート名	使用可否	登録日	ワークフロー承認	ロック	変更
1 tem001販売見積書(技術支援)テンプレート	使用可	2019-03-01	必要	解除	変更
2 tem002販売見積書(Dto販売)テンプレート					
3 tem003見積書(ASP)テンプレート					
4 tem004見積書(買取)テンプレート					
5 tem005見積書(購入支援)テンプレート					
6 tem006見積書(導入支援)テンプレート					

見積書テンプレート設定

テンプレートファイル:

使用可否: 使用可

ワークフロー承認: 必要

ロック: eSIMからデータを取得したセルにロックをかけるか否か

有効期限:

見積条件分岐設定

分岐条件	分岐先	承認者
見積金額	1,000,000以上	経営 三郎

セル指定による数値条件分岐

提出者 → 売上 次郎 → 見積金額が1,000,000以上 → 経営 三郎

ワークフロー基盤

- ・ワークフローの定義 (部署・社員との紐付け)
- ・ワークフローの制御 (申請・承認・差し戻し・取り下げなど)

見積書のテンプレートファイルをアップロード

画像ダウンロード URL:

<http://www.softbrain.co.jp/company/pressroom/product.html>

【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: 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