

報道関係者各位

2011年4月15日

ソフトブレイン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

**ユーザー毎に言語選択の上、各種スマートフォン・タブレット端末で使える
営業支援システム(SFA)へ
～「eセールスマネージャーRemix Cloud Revision3」提供開始～**

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 Revision3」の提供を開始したことを発表いたします。

今回の改善、追加機能の主な特徴は、各種スマートフォン・タブレット端末への対応、国際化対応第2弾、営業BI機能強化を行った点となります。

1. 各種スマートフォン・タブレット端末への対応強化

iPhone、iPadやAndroidを使用した端末は、現在さまざまなビジネスシーンでの活用が目立っており、特に営業現場で多く活用され始めています。

今回の改訂ではこれらすべての端末で、営業活動を支援する「eセールスマネージャーRemix Cloud」のフル機能を使用可能とし、顧客への提案や訪問前の企業情報・履歴の閲覧、活動報告、進捗確認や分析など、営業活動に関わる全てを行うことができるようになりました。ニーズの高まるスマートフォン・タブレット端末を活用した更なる営業活動の効率化を可能とします。

2. 国際化対応の強化

昨今、日本にとって身近なアジア諸国の発展、特に中国市場の拡大につれて企業のグローバル化が進み、海外進出をする企業が規模を問わず多くなりました。それに伴い、同一環境で多言語によるシステム使用のニーズが高くなりました。今回の改訂では、日本語、英語、中国語をユーザー毎の切り替え表示・入力、その他、タイムゾーンや国の祝日表示などの自由な設定が可能となりました。これにより、海外での営業活動の進捗把握を国内から手軽に行うことが可能となります。

3. 営業BI強化

従来からニーズが高かったアナライザーを順次拡充しております。今回は行くべき顧客に訪問しているかを分析できる「振り返り活動実績(顧客ベース)」、商品別に受注実績を可視化する「受注金額(商品ベース)」、営業活動の無駄をなくす「活動パターン」を追加いたしました。

また、営業生産性指標(営業生産性アップの条件である商談件数の増加、商談規模の拡大、商談期間の短縮、商談成約率の向上の可視化機能)では、昨年との対比、営業スタッフ、部署毎の比較など、個々にカスタマイズして表示することができるようになりました。

<参考資料>

■価格

・Cloud: 1 ユーザーあたり 6,000 円/月～、

・オンプレミス: 60,000 円/1 ライセンス～

※どちらも消費税別

■営業 BI「活動パターン」イメージ



■「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、

タブレット端末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。

【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