

**営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」が、
ミサワホーム様で導入決定
～ミサワホームが目指す営業マネジメント改革を実現～**

営業課題を解決するための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)は、営業の効率化を支援するサービスパッケージ「eセールスマネージャーRemix Cloud」をミサワホーム株式会社様(東京都新宿区、代表取締役社長執行役員 竹中宣雄、以下ミサワホーム)に、ご導入いただいたことを発表いたします。

■営業支援システム導入の背景と課題

ミサワホームでは、2006年に『住まいのNO.1ブランド』を目指す中長期経営ビジョンを策定され、3ヶ年スパンで具体的な戦略に落とし込み、目標達成を目指してこられました。現在は、2011年にスタートした新中期経営計画期にあたり、「既存事業の収益最大化」と「収益源の多角化」を目指し、次期計画に向けて新たな成長戦略の打ち出しを実現するための「基盤整備」を行う期間とされています。顧客とのリレーション強化や営業の業務効率化など、目標達成に向けたそれぞれの戦略を実行するためには、まず情報基盤の再構築が必須事項となっていました。

販売企画部 販売研修課長の小野田元様は、下記のようにコメントされています。

「今まで営業はお客様の情報を個々に管理していました。また、ミサワホームの全国のディーラー各社が別々のシステムを使って顧客情報や営業活動のマネジメントを行っていました。これでは、グループやディーラー全体でお客様の情報や営業それぞれの活動進捗を把握することが難しい状況でした。

今回の中期経営計画を実現するためには、今期中にこの部分を解決する情報基盤の構築が必要だったのです。そのため、これらを実現できる『eセールスマネージャーRemix Cloud』の導入を決定しました。」

■「eセールスマネージャーRemix Cloud」採用理由

販売企画部 販売研修課主任の金田優様は、下記のように評価されています。

1. マネジメントしやすい設計

「『eセールスマネージャーRemix Cloud』の特徴はマネジメントのしやすさにあると思っています。営業がどのお客様にお会いして、どれだけの商談を抱えていて、これらの情報をすべてデータベース化、見える化することで、マネージャーが知りたいポイントを押さえられ、次の指示が明確になります。

今までは個々に情報管理していたので、マネージャーが営業の接触履歴を把握するのも一苦労でした。個人でのマネジメントから組織でのマネジメントへ切り替える必要がありました。『eセールスマネージャーRemix Cloud』は、まさにミサワホームが今やりたいことを実現できるシステムでした。」

2.営業活動に合わせた操作性

「スケジュール画面から案件情報や接触履歴まですべての情報にたどりつくことができることはとても便利だと思います。

例えば、マネージャーが営業の一日の行動を把握するとき、スケジュールを見て、そこからどのお客様に何の案件でどういった話をしに行くのか、進捗はどこで受注予定金額や確度はどうか、など今見たい情報にワンクリックでたどり着くことができます。

また、営業も報告を上げるとき、自分のスケジュールからワンクリックで報告でき、テキスト報告を少なくしてプルダウンやラジオボタンで該当項目を選択できるので簡単に入力できます。毎日報告を上げなければならない営業のストレスを少しでも軽減して楽にしてあげることはデータを収集する上でとても大切なポイントだと思っています。

当社の営業は、iPad、iPhone、ノート PC を使って報告を上げるのでスマートデバイスでの使いやすさも重要です。」

■今後期待していただいている効果

小野田元課長は、下記のようにコメントされています。

「来年度で今回の中期経営計画が終了しますので、次の新しい計画に向けた基盤づくりを完了しなくてはなりません。それまでに全拠点へ『e セールスマネージャーRemix Cloud』の導入完了を目指しています。最終的には全国約 50 社の新築およびリフォームの営業担当者 3,000 人が活用する予定です。

今回の『e セールスマネージャーRemix Cloud』の導入目標は、“マネジメントの最適化”です。『e セールスマネージャーRemix Cloud』をフル活用して、情報を組織でうまく活用できるようにし、商談の確度を上げ効率よく予算達成に導ける仕組みが構築できればと考えています。」

金田優主任は、下記のようにコメントされています。

「営業が情報をきちんと入力することでやっとマネジメントに活かせてきますが、立場によって情報を見るポイントが違ってくると思います。例えば、営業は自分のスケジュールやお客様との接触履歴などで次の活動につなげる、チームリーダーは自分のチームが抱える商談進捗を見て、次の商談に行く前にデータを分析し競合がいるならそれに負けない提案の準備を指示する、支店長なら支店全体の予算実績、売上見込や確度などを見て、見込の数字が足りない月に新たなキャンペーンや企画を検討し集客を指示するなど、結果が出てしまう前に次の一手につなげることができると考えています。私たちはこれを『ビフォアマネジメント』と呼んでいます、それを確実に実現していきたいと思っています。

また、情報の共有や活用は、最終的にはお客様の利益につながってくると考えています。例えば、グループ全体でお客様の情報を共有することで、営業、設計、施工管理の現場監督、リフォームなどの各担当者が履歴をみて、過去のご要望や現在の状況などを把握でき、それを踏まえてすぐに対応することができます。これはお客様に安心と信頼をご提供できると考えています。

住まいは建てて売っておしまいではありません。そこから生涯のお付き合いが始まると考えています。これらを一つ一つ着実に実現して顧客満足度も上げていければと考えています。」

<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、スマートフォンやタブレット端末、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、1700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。

【ミサワホーム株式会社について】

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

事業内容:

住宅の企画開発、リフォーム、介護、福祉、不動産流通、ライフサポートなど「住」関連事業を展開

【ソフトブレン株式会社について】(コード番号 4779 東証第一部)

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