



－ 『仕組みづくり×型作り』 で売上の最大化を－

eセールスマネージャーRemix Cloud 概要説明資料

 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.



会社概要



社名：ソフトブレイン株式会社
(東証一部：4779)

設立：1992年 6月17日

資本金：8億2606万円

事業内容：営業イノベーション事業

本社所在地：〒103-0027

東京都中央区日本橋1-13-1 日鉄日本橋ビル9階

TEL:03-6880-9500

FAX:03-6880-9501

支社・営業所：関西支社、中部支店、九州支店

従業員数：単体：278名 連結：1,266名



代表取締役社長 豊田 浩文



＜創業者：宋文洲＞



1985年 北海道大学大学院に国費留学

1992年 28歳でソフトブレイン創業

2000年 東証マザーズ上場
(成年後に来日した外国人で初)

2002年 「やっばり変だよ日本の営業」出版

2005年 東証1部上場

2006年 ソフトブレインの経営から退く

現在は経営コンサルタント・経済評論家として
日本・中国・アメリカを行き来しつつ活動

導入実績 (7,000社超)

建設/建材/不動産



空輸/運輸



保険/金融



サービス



食品/日用品



情報・通信



システムインテグレーション



商社/卸売



医療/介護/ヘルスケア



車両/機械/精密機器/部品



団体



エネルギー



旅行・ホテル



化学/医薬品



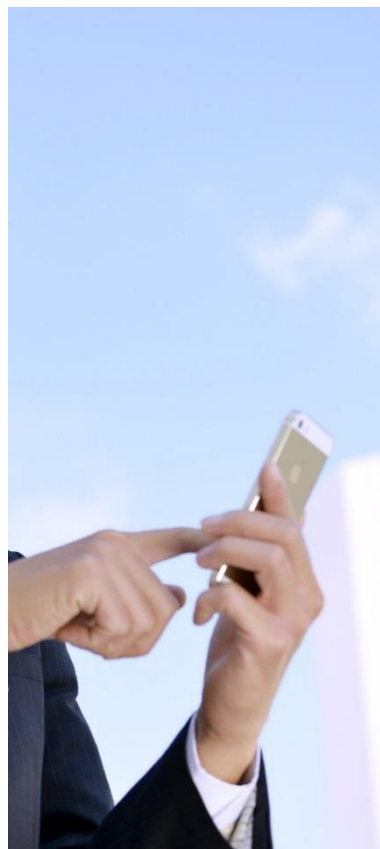
その他製造業



記載されている会社名・ロゴは、各社の登録商標または商標です。 ※ご許諾頂いたお客様のみの掲載で一部掲載となります。

仕組み作りによる導入効果の事例

CRM/SFA導入による営業生産性の向上の効果



3.6倍

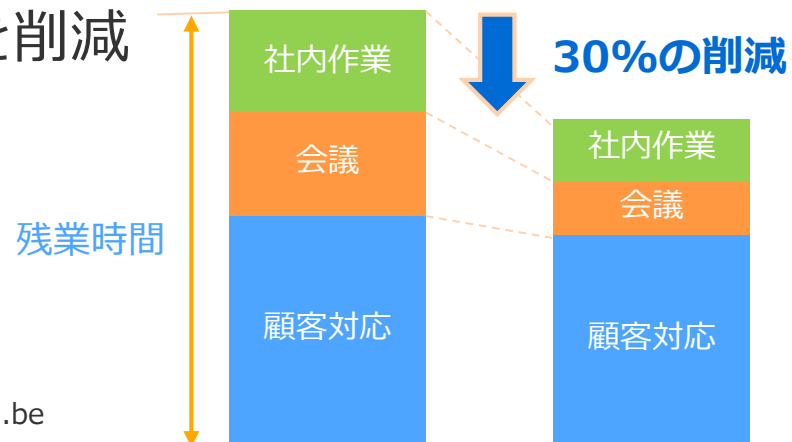
受注率向上により受注件数大幅UP

3.6倍向上



30%

営業マンの残業時間を削減



ベネフィット・ワン様 導入事例

https://www.youtube.com/watch?v=t4Cd7_T8Tw8&feature=youtu.be

お客様のよくある課題

1. 「御用聞き営業」になってしまっており「行きやすい所」ばかり行っている
2. 今までの商談経緯や人脈などが営業マンの頭の中にしかない
3. 営業会議は「結果報告会議」となり、作戦会議になってない
4. 営業マンが属人的。売れる人は売れるが、売れない人は売れない
5. マネージャーも自分では売れるが、うまく部下を指導できない
6. 「新規開拓しろ」と指示は出すが、思うように進まない
7. 報告や資料作成に「時間がかかっている」（残業が減らない）
8. 会議や他部門メンバーとの情報共有や連携に時間がかかる
9. 一日の訪問件数も多いため、準備も報告も中途半端になっている
10. 情報格納先やシステムがバラバラで情報武装できない

営業の見える化・効率化によって「売れる仕組み」を作りたい

つながらない仕組みと回らないPDCA

苦勞して情報を集めても、営業現場や案件の中身、全体像が見えず、
せっかくの会議が結果報告だけになってしまう
情報入力や資料作りだけに無駄な仕事や残業が発生してしまう



スケジュール	日々の活動	案件の情報	会議資料作成
グループウェア 手帳	日報/週報 メール	案件管理表 Excel	PowerPoint Excel、Word…



グループウェアは
スケジュールしか使えない

手書きや商談情報メモ
会社として共有できない
メールはその場限り

案件管理票・受注予測表
結果しか見えない



**次のアクションに
繋がらない**

フォーマットからバラバラの情報、まとめるだけで大仕事

つながるPDCA

情報は一元的管理「見える化」されPDCAは「超速化」される
結果報告会議からネクストアクション会議へ



全てを一元化



**次のアクションが明確
生産性がアップ**

- ・ 企業規模、地域毎の顧客抽出
- ・ 顧客ランク別の行動予定立案
- ・ 行動予定に対する活動実績表示
- ・ 活動状況の登録
- ・ 過去履歴の閲覧
- ・ 案件管理表の自動作成
- ・ 営業進捗状況の一覧表示
- ・ 営業活動内容の各種分析

入力も情報一元化も簡単！ 欲しい情報がすぐにわかり全てが超速化

総合満足度No.1の理由

- シングルインプット・マルチアウトプット -



営業マンが活動報告を入力

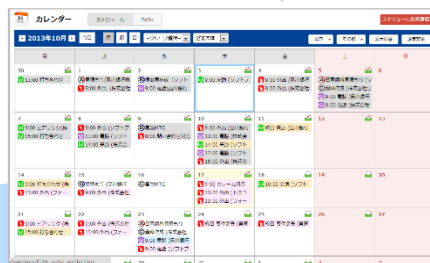


名刺は自動で登録

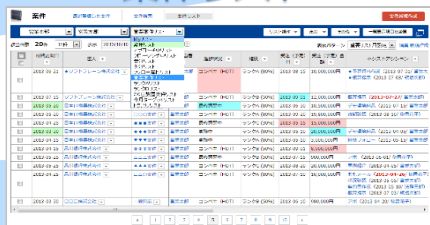


自動反映

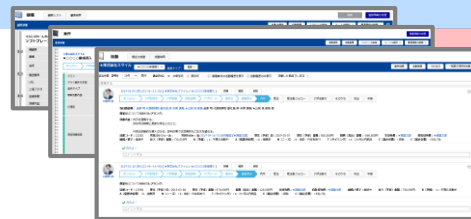
スケジュール/ToDo



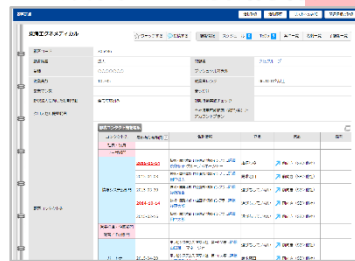
案件リスト



顧客情報/案件情報/活動履歴



顧客・人脈情報



タイムライン



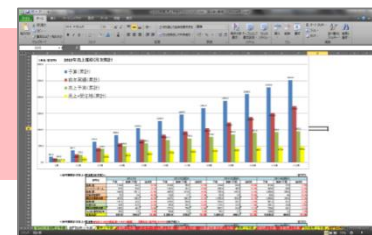
予算/実績管理表



ダッシュボード/BI



Excel管理帳票



使い勝手が良く定着しやすい

■ 気付きを与える「自動リストアップ機能」 ■

行くべきタイミングで自動リストアップ

マネジメントポイントルール設定事例

- 『ライフスタイル変化タイミング50日前に自動抽出し、リスト化とメール』
- 『中断した提案案件の再開予定の7日前に自動抽出し、リスト化と担当へメール』
- 『クレームや解約の危険がある予知情報が入ったら関連者へメール』
- 『最終訪問日から60日以上になったら、リスト自動化と担当者・上司に自動でアラートメール』

セルフマネジメントを
実践

自動アラートメッセージ機能

アクションタイミングを捉えた自動アラート機能で
機会損失を防止

■ 業務の流れに沿った「カレンダーからの報告」 ■

ワンクリックで報告画面へ

自分の予定を確認→商談。
日々の流れのなかに「報告」を位置づける

■ 「全情報紐付き」による必要情報探索時間削減 ■

顧客カルテ

山田太郎

契約情報

売上金額

契約情報

商談履歴

案件情報

商談履歴・案件軸

家族情報

商談履歴・家族軸

顧客カルテから、過去の提案状況、実績など
周辺情報へ数クリックで到達

■ 日本独自のルート型営業にマッチした入力が可能 ■

商品別の情報入力と進捗管理

今日は色んな話ができたな。
1回の入力で済むから、簡単なな。

リストから、サービス毎に進捗
や受注確度を一覧化。

複数サービスの進捗状況や確度を1画面で更新。
日本独自の営業スタイルにマッチした入力も可能

日本発！ルート型の営業スタイルに対応したCRM/SFA

日本企業に多いルート型営業

①継続提案型

特定のエリア内のお客様へ密に訪問し、ニーズ発生タイミングを狙ったり、複数の商材を繰り返し提案するパターン。

②アフターフォロー型

納品した機器や車両に対して、定期的／継続的にメンテナンスやリプレースなどの提案を行うパターン。



営業担当者

- ✓ 特徴1 決められた顧客に定期訪問
- ✓ 特徴2 商談期間が短い
- ✓ 特徴3 商材が多品種少ロット
- 特徴4 予実管理はヨミ表で十分



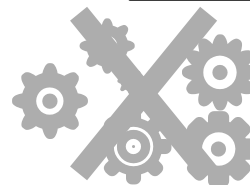
訪問数が多くてスケジュールが立てられない



商談ごとに案件登録が必要



入力項目が多い
定性入力が負担



多品種少ロットに対応していない



資料は結局Excel



営業担当者

CRM/SFAを導入したけど、いちいち案件を立てなきゃいけないし、入力も面倒。**上司が見るのもExcelのヨミ表だけ**だしなあ。。



営業担当者

行くべき先が自動でリストアップされるし、スマホからの報告も楽だな。しかも**リアルタイムにヨミ表に反映される**ので、資料を作る必要もないから営業に専念できるな。



計画は地図から
または
自動リストアップ



カレンダー



案件登録
不要



スマホから
カンタン入力



複数商材も
1回の報告で完了



スマホの報告が
リアルタイムに
ヨミ表に反映

総合満足度No.1のCRM/SFA『eセールスマネージャー』

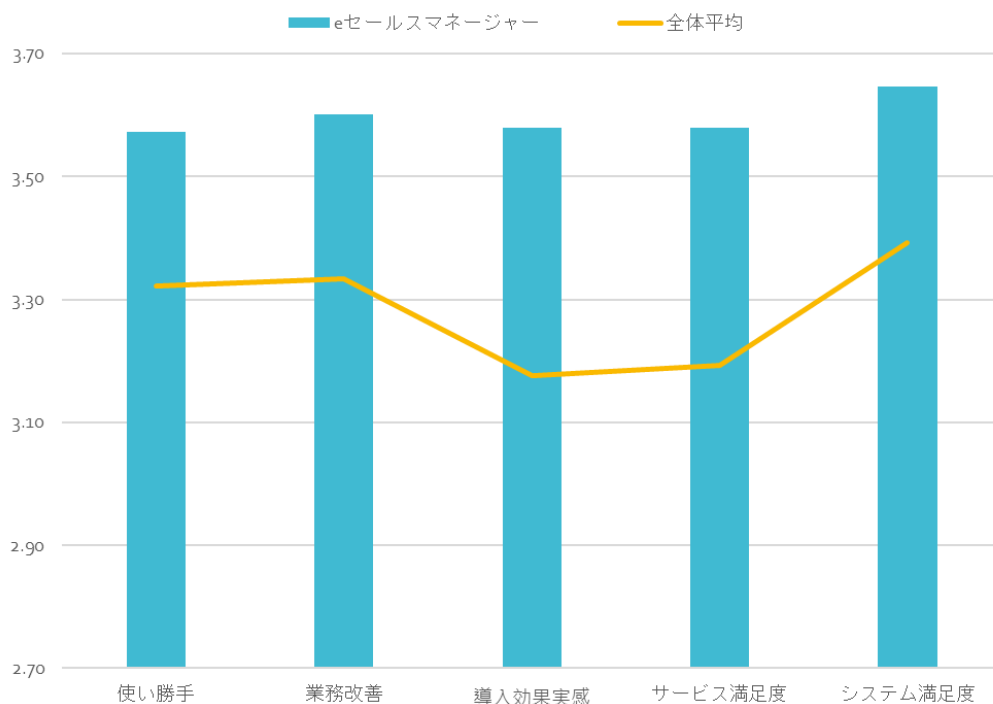


’17年から4年連続「**使い勝手No.1**」

’18～’20年の3年連続「**総合満足度No.1**」を獲得



使い勝手、業務改善、導入効果実感
サービス満足度、システム満足度
など主要5項目でも1位の評価を獲得



調査会社：株式会社E S P総研











































調査期間：2020年5月25日～29日

調査方法：WEBアンケート

調査対象システム：「eセールスマネージャー」、
「Sales Cloud」、「Oracle CRM」、
「SAP Digital CRM」、
「Microsoft Dynamics CRM」

調査対象：全国20代～60代男女、
会社経営者・役員・団体役員、
会社員・団体職員、
CRM/SFAの現利用者300名（1システム60名）

多種多様なシステム・サービスとの連携ソリューション

<p>MA SHANON MARKETING PLATFORM</p>   	<p>BI</p>   	<p>名刺</p>   	<p>コールセンター</p>  	<p>ワークフロー</p>  
<p>企業データベース</p>  				<p>マップ</p>  
<p>認証</p> 	<p>ファイル共有</p>  	<p>スケジュール連携ツール</p>   	<p>グループウェア</p>       	
<p>ERP</p>      	<p>ETL</p>  	<p>受付</p> 	<p>RPA</p> 	<p>交通費清算</p> 

この他にも連携実績のあるシステム・サービスがあります。また、APIやデータ連携モジュールを介した連携開発が可能です。

カスタマーサクセスに向けた当社サービスの強み

継続率 95%

サービス満足度 No.1

他社には無い実績/サービス体系で、効果創出まで徹底的にご支援します

アドバイザーサービス



担当アドバイザーが
様々なアドバイスをさせて頂きながら
効果創出に向けて伴走します。

サポートデスクサービス

満足度93.6%のサポートデスクが
ご利用いただく上での不明点を
速やかに解決します。



貴社

活用支援サイトサービス



有効な活用方法や使用方法を
わかりやすい記事や動画でご案内。
疑問点の自己解決をご支援します。

集合型研修サービス

1年で約1000名がご参加。
様々なコンテンツをご用意し、
機能習熟、活用促進をご支援します。



安定稼働

稼働率99.99%

障害/エラーが少ない基盤で稼働している為、安心して継続的にご利用いただけます。



お客様基点

国産、自社製造、自社販売、自社支援の為、
お客様からの製品/サービスに対するご意見・ご要望が
当社内の関連部門へダイレクトに伝わります。

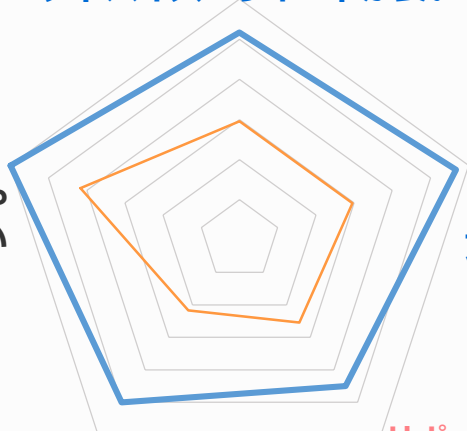


当社サービスに対する第三者機関 調査結果



アフターサービスに関する全ての評価で **No.1** 質の高いサービスで貴社のCRM/SFA導入の成功をご支援

定着支援に関する
アドバイス・サポートが良い



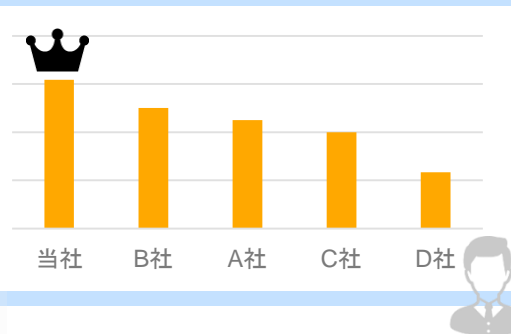
システム障害や
エラーが少ない

サポートスタッフからの
返事が速い

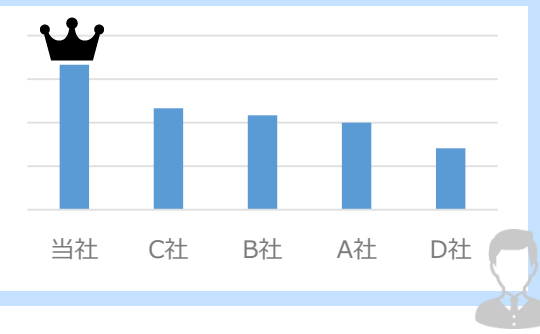
— 当社 — その他主要4社
ベンダー平均

活用に対する
アドバイスが的確

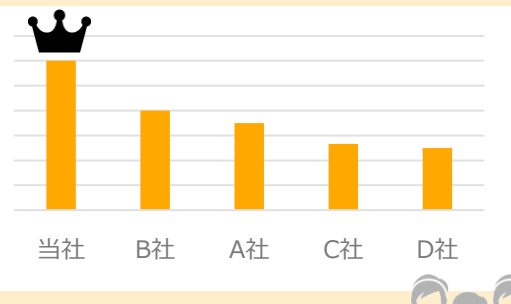
定着支援に関するアドバイス・サポートが良い



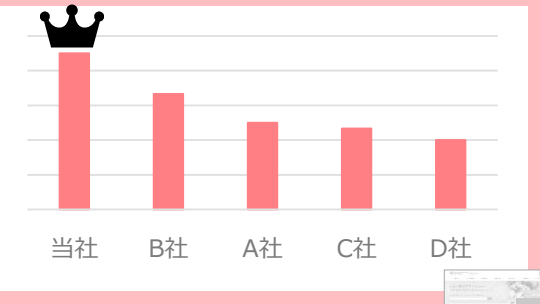
活用に対するアドバイスが的確



サポートスタッフからの返事が速い



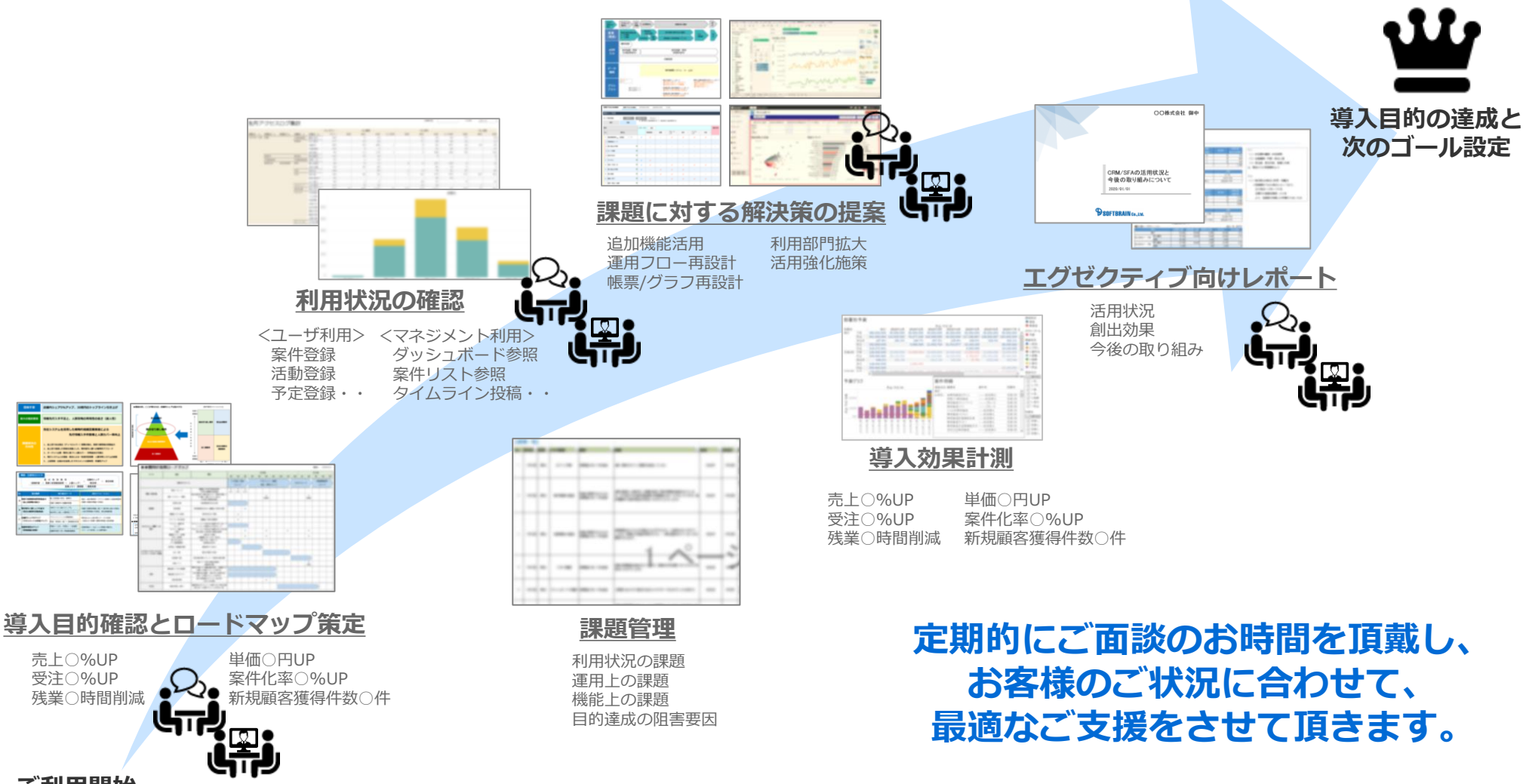
サポートサイトが見やすい



アドバイザーサービス



ご利用開始後は担当のアドバイザーが導入目的の達成を目指して伴走します。



ご利用開始



定期的にご面談のお時間を頂戴し、
お客様のご状況に合わせて、
最適なご支援をさせていただきます。

担当アドバイザーによるバックアップ

定着率
95%
の実績

担当のアドバイザーがお客様の定着・活用に関する課題を分析し、お客様のステージに合わせて最適なアドバイスを実施。
CRM/SFAの導入目的達成に向けて伴走します。

《稼働直後によくある課題》

1. システムは導入したが、入力がなかなか定着しない
2. 運用ルールが不明確になってしまっている
3. 担当者は入力しているが、マネージャーが活用できていない
4. 今までの資料がそのまま運用として残り、二重管理になっている
5. データは入っているが、どのように分析すればいいのかわからない

アクセスログ

課題管理表

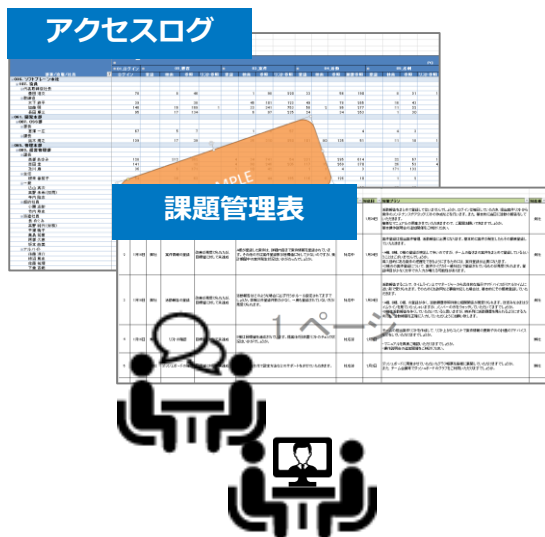


Illustration of two people talking, representing support or consultation.

Level 1

機能理解・操作習熟

目安：導入～3ヶ月

- ・顧客、名刺情報登録
 - ・案件情報登録
 - ・スケジュール登録
 - ・活動登録
 - ・スマホでの活動登録
- ☑情報の一元化
☑営業活動の見える化

Level 2

データ活用定着

目安：導入～6ヶ月

- ・案件リスト活用
- ・ダッシュボード活用
- ・タイムライン活用

- ☑業務効率化
☑営業活動の変貌
☑PDCAの高速化

Level 3

営業戦略・立案

目安：導入12ヶ月～

- ・効果測定
- ・戦略に合わせた設計変更

- ☑行動力UP
☑案件数の増加
☑売上/利益の向上

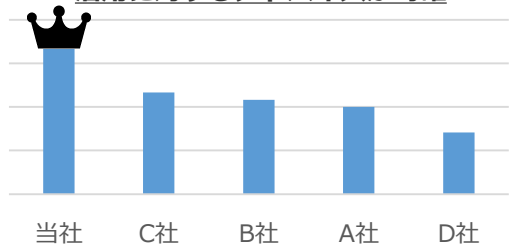
生産性の
向上へ

定着・活用に向けたサービス –使わなくても仕事ができるのがSFA–



アフターサービスに関する全ての評価でNo.1 質の高いサービスでお客様のCRM/SFA導入の成功をご支援

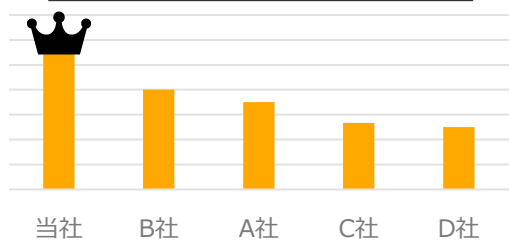
活用に対するアドバイスが的確



アドバイザー

担当の**アドバイザー**がお客様の定着/活用に関する課題を分析し、お客様のステージに合わせて最適なアドバイスを実施。**効果創出に向けて伴走します。**

サポートスタッフからの返事が速い



サポートデスク

「**顧客満足度93.6%**」のサポートデスクが、電話やメールでお客様からの様々なお問合せに対し、**スピーディーに回答**します。

サポートサイトが見やすい



活用支援サイト

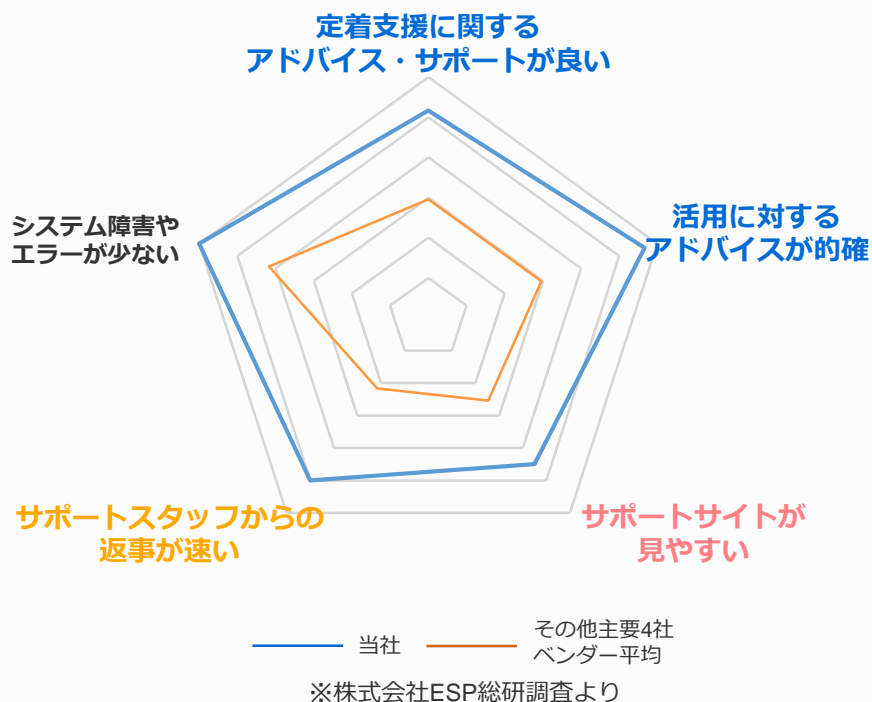
最新情報や便利な活用方法、動画コンテンツ等、様々なコンテンツを掲載しており、**見たい時に見たい情報を手間なく確認**できます。

※株式会社ESP総研調査より

定着・活用に向けたサービス –使わなくても仕事ができるしまうのがSFA–



アフターサービスに関する全ての評価で**No.1** 質の高いサービスでお客様のCRM/SFA導入の成功をご支援



担当アドバイザー

担当のアドバイザーがお客様の定着・活用に関する課題を分析し、お客様のステージに合わせて最適なアドバイスを実施。効果創出に向けて伴走します。



ヘルプデスク

「顧客満足度93.6%」のサポートデスクが、電話・メールにてお客様からのご質問に対し、スピーディーに回答します。



活用支援サイト

最新情報や便利な活用方法、動画コンテンツ等様々なコンテンツを掲載しており、見たい時に見たい情報を確認できます。

ソフトブレインが考える CRM/SFA活用定着の3つの成功要因

Point 1

**使い勝手が良く
定着しやすい**

見やすく直感的に使える
仕組みを数多く搭載

Point 2

**マネジメントが
しやすい**

日本の営業組織に合った
マネジメントがしやすい
設計コンセプトなので成
果につながる

Point 3

**定着/活用サービスが
充実**

No1のサービスで継続的に
活用定着をサポート

ぜひWebページにもお越しく下さい
多数の導入事例をご覧いただけます