

## 営業が変わる!ビジネスが進化する!



個人プレーに依存し、結果だけを求める営業スタイルは、結局良い結果が望めません。組織としての営業プロセスを設計し、プロセスを計測しながらマネージメントを行うことで結果をコントロールする営業スタイルが求められています。

eセールスマネージャーは、営業のプロセスマネージメントを通じて「見える化」、「計測」、「分析」、「改善」を繰り返しながら、最も効率の良い営業プロセスに導くための“サービスパッケージ”です。

### プロセスが見えれば課題が見える

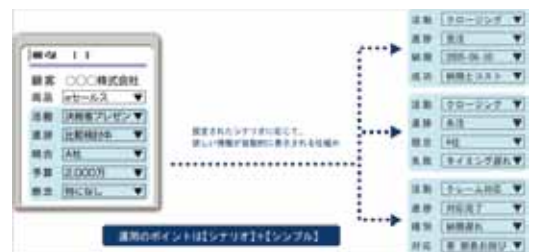
組織として営業プロセスを設計し、プロセスを計測しながらマネージメントを行うことで結果をコントロールする営業スタイルを実現します。Plan (計画)、Do (実行)、Check (検証)、Action (次の行動)を、自然な流れで追っていけるよう、スケジュールから顧客データベース、日報報告、活動履歴、マネージメントを構成しています。



### 情報のシナリオ設定により効果的な情報収集と改善が可能

営業プロセスを設計する際、欲しい情報を整理して情報入力のシナリオを事前に現場マネージャーと決めてから設定を行います。これにより顧客、商品、活動内容や進捗などの情報を選択すると、シナリオ・エンジン(※)により、それぞれに対して欲しい情報入力を柔軟に要求し、効率改善に必要な情報がリアルタイムに収集できます。

※シナリオ・エンジンとは、設定されたシナリオに応じて、欲しい情報が自動的に表示されるしくみ



### 情報の客観性と数値化を実現

文章で表現すると入力も高く、各個人の主観が入り、本来の情報とかけ離れた情報として伝わることもあるため、文章入力に頼らない入力方式を採用し、情報の客観性と数値化を実現します。また、現場の負担とストレス軽減のため、各種スマートフォン、携帯電話、タブレット端末からも簡単に使えるようにし、画面から選択肢をタッチするだけで情報入力が行えます。各部門、各現場から集まった顧客、商品そして営業活動に関する情報をリアルタイムに分析することで、迅速な経営判断が可能となります。



### 変化に柔軟に対応

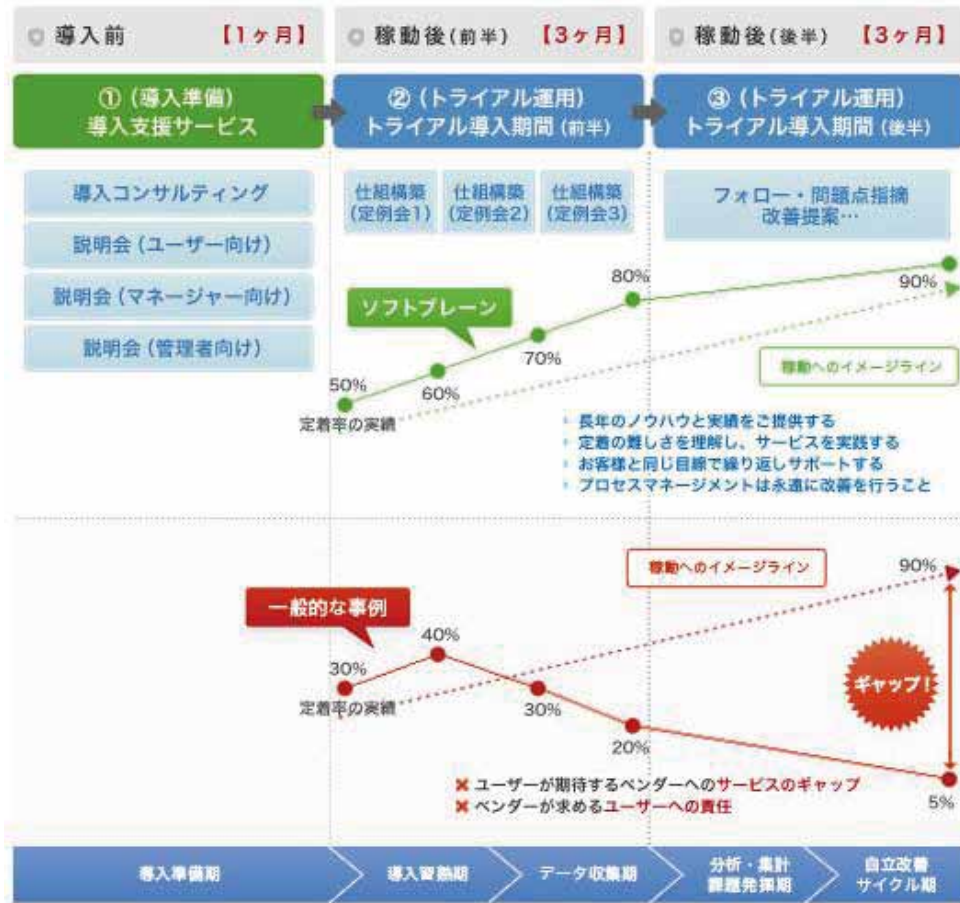
マーケットも商品も組織も絶えず変化しているため、収集すべきデータと営業のプロセスも絶えず変化します。営業部署が簡単にDBや営業プロセスの設定と変更が行えるという高い柔軟性は、途中から合わなくなるという心配を不要にします。



## 製品概要

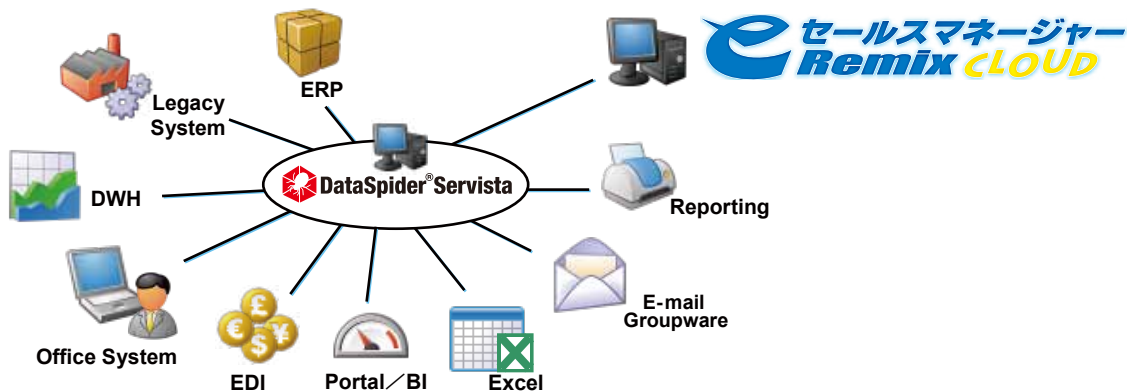
SFA/営業支援システムは、ソフトウェアの機能がどんなに優れていても目的を持って使われなければ意味がありません。eセールスマネージャーは、ソフトウェアの提供及び、ソフトウェアを活用し効果をあげるための導入支援から導入後の運用・定着までを支援するサービスパッケージです。

### 導入から導入後の定着までの流れ



### 迅速な経営判断を行うために他システムとのデータ連携が容易に！

eセールスマネージャーや企業内に散在する数々のデータを DataSpider Servista により素早く簡単にデータ連携を実現します。



【お問い合わせ】

ソフトブレイン株式会社

URL : <http://www.e-sales.jp/>

TEL : 03-6214-1700 E-mail : [e-sales@softbrain.co.jp](mailto:e-sales@softbrain.co.jp)

**SOFTBRAIN Co.,Ltd.**

※eセールスマネージャーは、ソフトブレイン株式会社の製品です。

※DataSpider Servista は、株式会社アプレッソの製品です。

本紙に記載している会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。  
本紙に記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示 (TM,®) を付記していません。