



は じ め て の

e sm

CRM/SFAで何ができるかご存知ですか。

情報共有のためにメールやスケジュールソフトを使われている中小企業は多いと思います。しかし、それだけでは大事な情報を見落とししたり、抜け漏れが発生したり、営業担当者が誰とどのような商談をしているのかまではわかりません。

顧客情報の蓄積・分析を行い、顧客満足度を高め、ネクストアクションに繋げるCRM、予算と実績を比較し目標達成率と達成状況を見たり、商談の進捗状況や活動報告を管理するSFAで営業の業務の見える化や情報共有、抜け漏れの防止など、属人的だった営業業務を標準化し、業務の効率化と売上増を実現することができます。

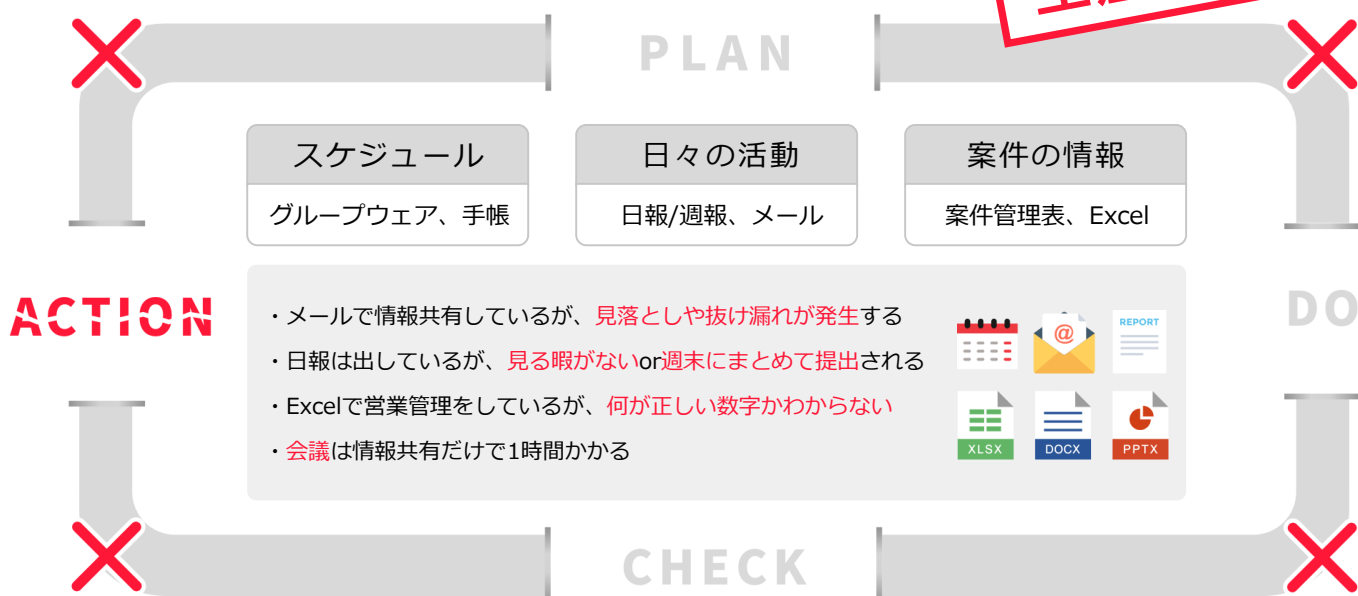
こんなお悩みありませんか。

- 「御用聞き営業」となっており「行きやすい所」へ行きがち
- 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
- 営業会議は「結果報告会議」となり、作戦会議になっていない
- 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
- 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
- 「新規開拓しろ」と指示は出すが、思うように進まない

原因は？いくつかのツールを使っていて情報がつながらない！

無駄な作業・報告ばかりで新しい戦略が立てられない！

次の戦略がない
生産性低下



eセールスマネージャー(esm)なら？

eセールスマネージャー(esm)なら、このような悩みを一発で改善できます。

すべての機能が一元化されて全情報が繋がっている！
営業の動きが見えるので、マネジメントしやすい！

営業の動きが見える
生産性アップ



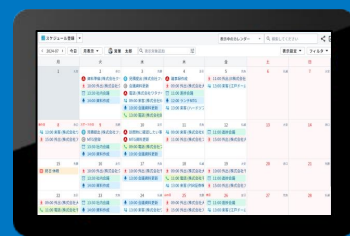
生産性向上に役に立つ

様々な機能があなたの業務を変える！

 案件リスト	 スケジュール管理	 活動管理	 スマホ
 顧客管理	 名刺・人脈管理	 タイムライン	 グラフ分析

スケジュールはメンバーで共有可能

「カレンダー」ではスケジュールやToDoの登録が可能、部署やチームのスケジュールも確認できます。



名刺管理はスマートフォンで撮影するだけ

「名刺」は、スマートフォンで撮影するだけで、商談の相手を簡単に登録できます。



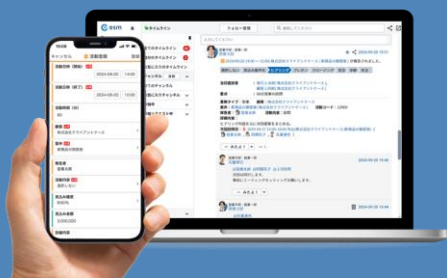
活動はリアルタイムに共有、日報は不要

「活動報告」では、スマートフォンやPCからカンタンに商談の報告ができるので、日報を作成する必要がなくなります。



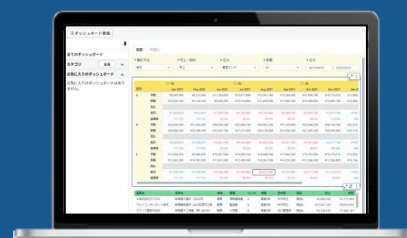
社内外の関係者とのコミュニケーションが可能

社内外を問わずリアルタイムでの情報共有が可能となり、作業効率を大幅にアップすることができます。



Excelでの会議資料作成が不要

報告された内容がグラフやリストに自動で反映。わざわざ会議資料を作る必要がなくなります。



今回はお客様の中でも一番関心が高い、Excelとの比較についてご説明していきます。

Excelで管理をされていて、こんなお悩みありませんか。

- 誰かがExcelを操作していて編集できない
- スマートフォンからだと営業情報が見辛い
- Excelファイルがあちこちに散在している
- いつ、どの情報が更新されたのかわからない
- 会議のたびに集計/分析で時間がかかる

このようなお悩みが、eセールスマネージャーによって解決されます。



複数人で同時編集できない



見たい情報がすぐ探せない



Excelファイルがあちこち散在している



いつ、どの情報が更新されたかわからない



会議のたびに集計/分析で時間がかかる



複数人で同時編集が可能

見たい情報に即時アクセス

一元管理だから
ファイルが散在しない

リアルタイムに情報反映
変更履歴も管理

集計/分析は自動出力



eセールスマネージャーなら、Excelでの悩みを一発で解決できます。

1 複数人で同時編集が可能

Webやスマホアプリから簡単に営業情報を登録することができ、複数人で同時編集することも可能です。自分の好きなタイミングで編集できるようになります。



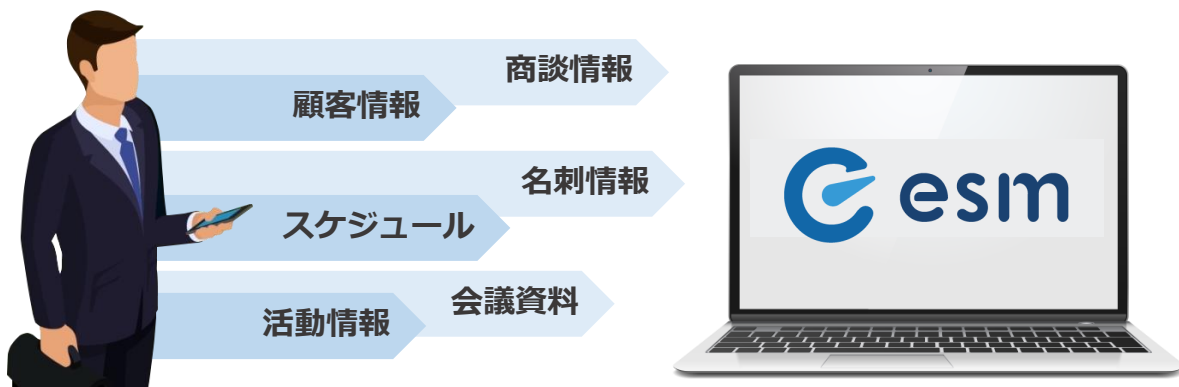
2 見たい情報に即時アクセス

PCやスマートフォンから簡単に営業情報の検索が可能です。移動などの隙間時間を有効的に活用できるようになります。



3 一元管理だからファイルが散在しない

顧客、商談、日報などの**営業情報を一ヶ所で管理**することができます。
ツールが苦手な方でも簡単に管理ができるようになります。



4 リアルタイムに情報反映、変更履歴も管理

営業担当者が商談情報を入力するだけで関連する営業情報が更新され、マネージャーに更新通知もされます。**常に最新の情報をリアルタイムで確認**できるようになります。



5 集計/分析は自動出力

登録された営業情報をもとに、**売上や見込、さらに様々な集計/分析が自動で**できます。
手間のかかる資料作成を行わなくてよくなります。



シングルインプット



活動報告を入力



名刺撮影

自動反映

マルチアウトプット



営業担当者がたった1回入力するだけで、全ての情報がリアルタイムに更新され、自動で関係者に共有されるだけでなく、様々なアウトプットに反映されます。また、営業担当者の負荷が軽減されるだけでなく、経営者はリアルに情報をキャッチアップしてスピーディーな指示出しが可能となります。さらに、マルチデバイスに標準対応し設定もカンタンにでき、お手持ちのデバイスですすぐにご利用が可能となります。

カンタン設定



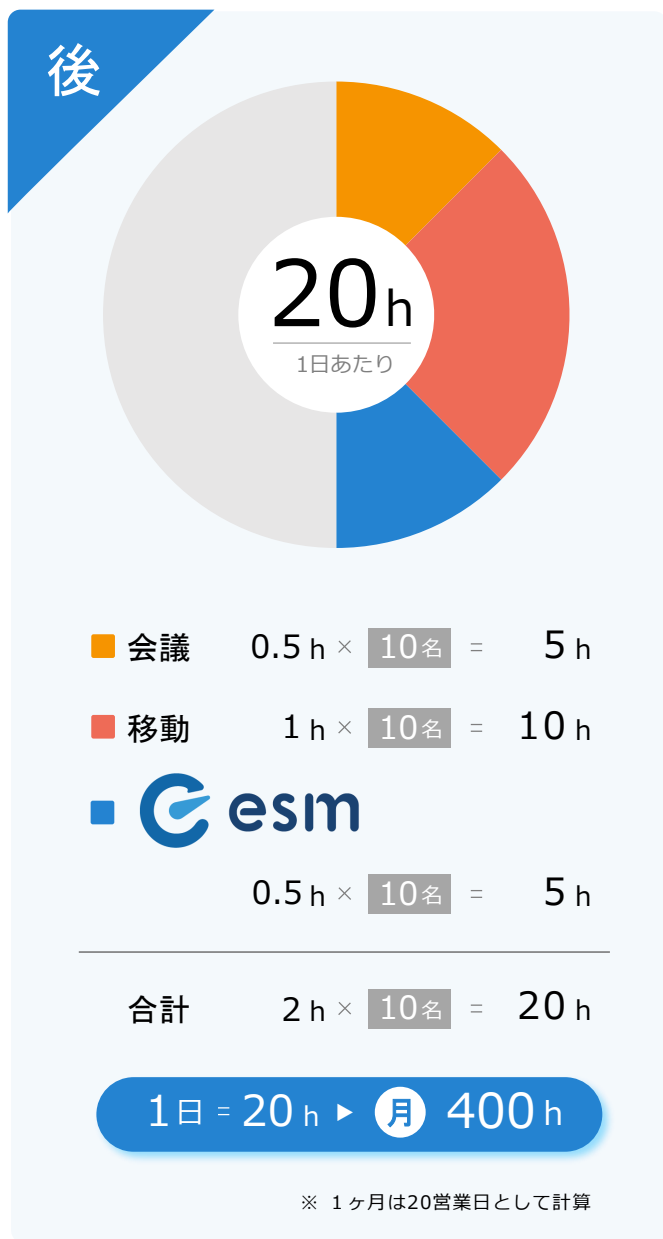
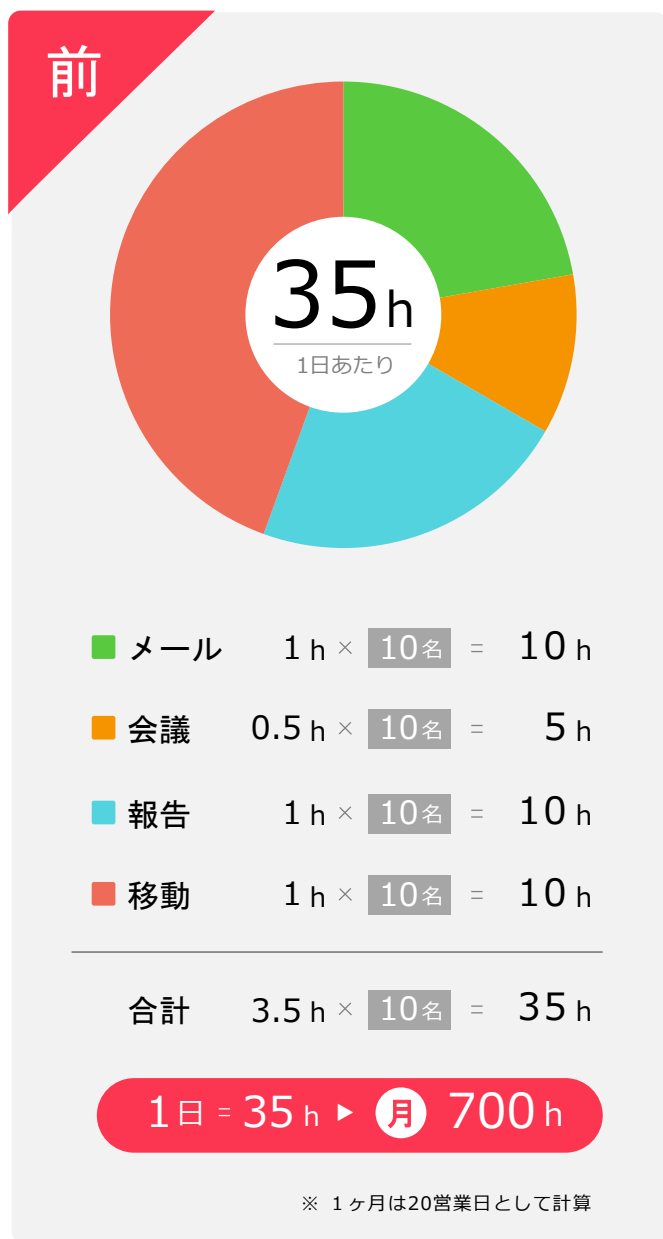
設定を簡単に変更できます。
メニューの追加や項目の変更なども
ドラッグ&ドロップで柔軟に
設定可能です。

マルチデバイス対応

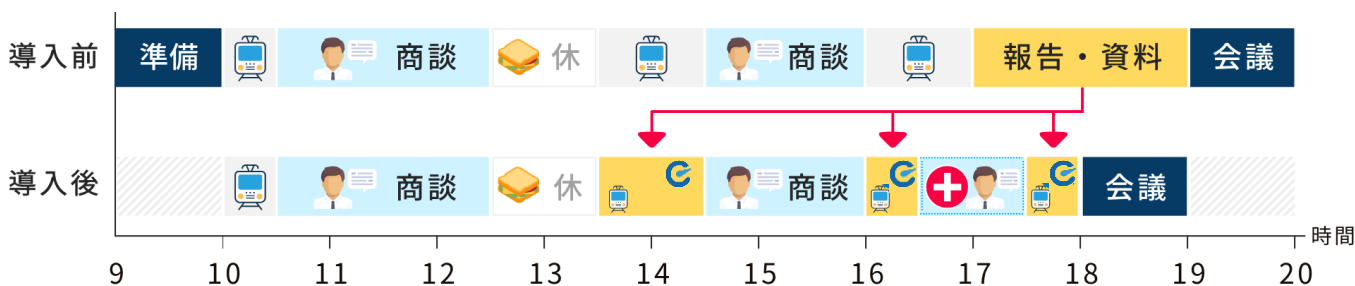


スマートフォンに標準対応して
おり、直感的なデザインをコンセプ
トに時間や場所を選ばずに報告・
確認を行うことができます。

1. 商談以外の「ノンコア業務」にかかる時間が、**約1/2に減少**



2. すきま時間に報告・共有ができるため、**生産性の向上が実現**



さあ、はじめましょう

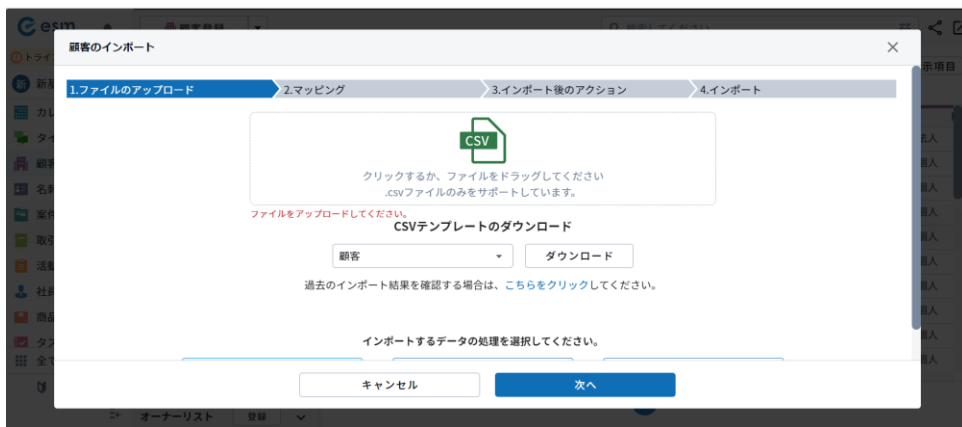
CRM/SFAを使いこなすためには、実際の情報をインポートして使ってみてください。

※インポート：取り込むこと

1 手元の顧客台帳を登録してみる

まずはお客様情報を登録してみましょう。

お客様情報はExcelを使ってカンタンに登録できます。登録されたお客様情報はいつでも変更可能ですので、必須項目だけで入力して登録をしてみましょう！



2 自社の商品を登録してみる

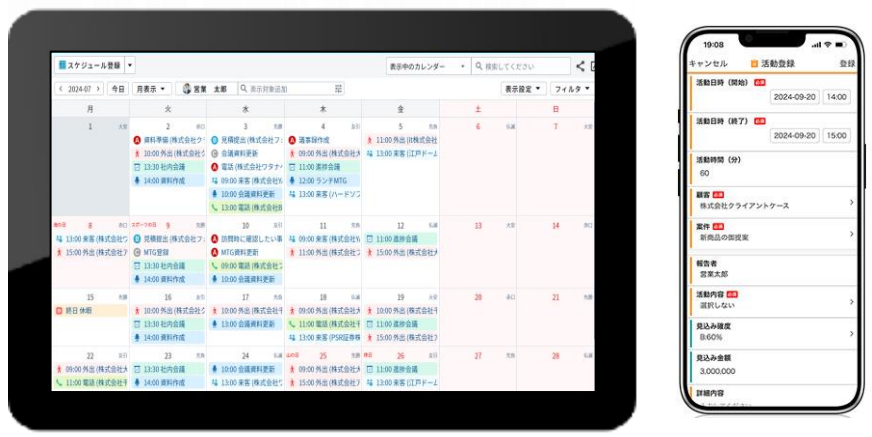
初期はトライアル申し込み時に入力した商品が1個登録されています。

商品の価格や属性などを設定してみたり、新たな商品を登録して管理してみましょう。



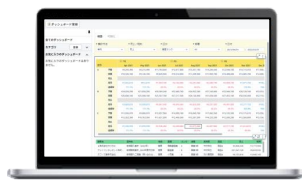
3 実際に試してみる

トライアル中に確認すべき5つのポイントを中心に操作を試してみてください。
ここで気になる点がありましたら、カスタマイズをして貴社の業務にフィットさせてみましょう。



体験ポイント①

エクセルから
脱する



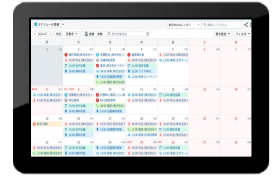
体験ポイント②

日報報告から
脱する



体験ポイント③

グループウェアから
脱する



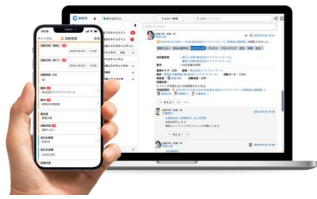
体験ポイント④

名刺フォルダから
脱する



体験ポイント⑤

社内メールから
脱する



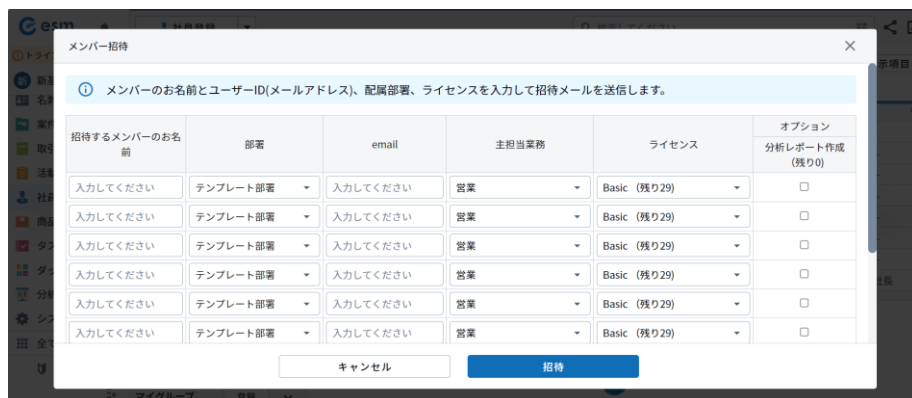
4 設定をカスタマイズしてみる

試してみて足りない項目、変更したい項目があれば項目の追加・修正を行いましょう。
各事業にフィットできるように細かい設定ができ、いつでも設定変更ができます。



5 メンバーを招待してみる

トライアル期間中は申込者を含む5名まで使うことができますので、
実際に使われる方や管理者などを招待しましょう。



生産性アップ！

様々な形でトライアルをサポートします。

活用支援サイト

わざわざ問合せするほどではないけど「ちょっとわからない」ことがあれば検索してみてください。

導入後、よくある質問や活用するための資料、動画などが掲載されており、疑問をすぐに解決できるサイトです。

[活用支援サイトはこちら](#)



チュートリアル

若葉マークをクリックすると初心者ポータルが表示されます。



チュートリアルは、ユーザー・マネージャー・管理者編を用意しており、実際の操作方法を体験しながら使い方を覚えることができます。

お問合せ対応

トライアル期間中もお問い合わせフォームよりご質問にご対応いたします。

トライアル期間のお申し込み後利用可能な、eセールスマネージャーストアからフォームにアクセス願います。





さあ、働き方改革の一步を
踏み出しましょう！



 **esm**



 **SOFTBRAIN** Co.,Ltd.