

eセールスマネージャー MS

サービス価格表

ご注意) サービスに関するすべてのメニュー、すべての費用を解説しています。必ずご熟読ください。

ソフトブレン・サービス株式会社

初期費用

初期導入コンサルティング費用【任意】※導入コンサルティングをご購入の場合		3,300,000円
eセールスマネージャー環境構築費用【必須:どちらかを選択】	MSの場合	300,000円
	MS2の場合	700,000円

■初期導入コンサルティング費用 3,300,000円

(1)集合研修導入会(1社何名でも参加可能) ※個別開催も可能。

(2)事前コンサルティング

- ・eセールスマネージャーでの目標設定
- ・営業スタイル6類型に基づく初期eセールスマネージャー利用方法の検討
- ・各シート項目設定検討
- ・初期営業プロセス設計

(3)操作説明会支援代行

- ・導入直後の営業マンの方への訪問指導(1ヶ所へ講師1名派遣)
- ・導入後1ヶ月経過後の集合質問会形式での説明会実施も可能

(4)ステップメール(15週間のメール配信によるeセールスマネージャーの継続学習サポート)

(5)データインポート支援

- ・データインポートをユーザー企業様で実施する上でのeセールスマネージャーの操作指導
- ・インポート専用エクセルファイルのご提供
- ・「データ入力代行支援サービス」はオプションサービスとなります。

(6) [ソフトブレン式] 最強の営業組織構築の手順書を1冊進呈

■eセールスマネージャー環境構築費用 300,000円 もしくは 700,000円

eセールスマネージャー設定費用。弊社による技術作業費用となります。サーバセットアップ費用。

月額費用（必須）

ソフトウェア使用料：1人/月（2年契約） 【どちらかを選択】	MSの場合	6,500円
	MS2の場合	11,000円

■ソフトウェア使用料

- (1) eセールスマネージャーご利用費用。
 (2) 障害対応、お問い合わせ(メール・電話対応)、バージョンアップを含んでいます。
 (3) **契約期間中ライセンスの削減は出来ません(ライセンス追加は可能)**。
 ※契約期間は、導入開始月からの2年間となります。
 (4) **HDD容量は1社様につき上限200MBまでです**。
 ※超過の場合、200MBごとに30,000円(月額)所要します
 ※200MBの目安=CS 30,000件、BS 約55,000件、スケジュール20,000件、CMS 約20,000件程度まで200MB以内で処理可能。営業マン20名で通常に利用する場合には2年間耐久できると推定しています。
 ※180MB到達時に、SBSから御社へアラートお知らせをします。
 (5) 20ライセンスを超えた場合のライセンス追加および価格については以下の通りとなっております。ご確認ください。
 ・20ライセンスまで: MS:6,500円/1ライセンス・MS2:11,000円/1ライセンス
 ・21～30ライセンスまで: 15,000円/1ライセンス
 ・31ライセンスから: エンタープライズ版ASPへ移行、もしくは、エンタープライズ版のパッケージ購入への切り替えのご検討を。
 この場合、全てのライセンスが15,000円/ライセンスになります。
 MSとしての6,500円及びMS2としての11,000円ライセンスはなくなります。
 ※上記費用の中に、携帯電話等の「パケット通信費用」は含まれません。
 営業マン1人あたり3,000～5,000円/月(平均)程度発生します。ご注意ください。
 「携帯電話」でのご利用活性化のために且つ通信コストの削減のために各通信キャリアとの「パケット定額コース」の契約をおすすめします。通信コスト削減に関しては、弊社提携パートナーをご紹介致します。
 (6) 定期訪問定着支援サポート(1年間)※導入コンサルティングをご購入の場合。
 ・「カイゼン道」に応じたeセールスマネージャー定着に向けた3ヶ月に1度程度の定期訪問サポート
 ・特に、導入後3ヶ月間は、毎月1回訪問し、定着支援サポート
 ・ソフトブレイン・サービスは、スーパーバイザーが実施。パートナー様は、各コンサルタントが実施。
 【標準サービス】
 営業勉強会、事例ノウハウ共有の会「カイゼン塾」に参加することが出来ます。

MS・MS2価格表

		eセールスマネージャー MS <small>(携帯電話のソフト・コンサルタント+支援業務)サービスパッケージ</small>		eセールスマネージャー 中小企業向け MS2	
プロセスマネジメント ダッシュボード		なし		搭載	
初期費用	環境構築費用	300,000円 (税抜き)		700,000円 (税抜き)	
	初期導入 コンサルティング	3,300,000円 (税抜き)		3,300,000円 (税抜き)	
月額費用 (2年間)	通常 ライ センス	1~20	@6,500円/月 (税抜き)	@11,000円/月 (税抜き)	
		21~30	@15,000円/月 (税抜き)		
	参照ライセンス	@1,000円/月 (税抜き)			

(ご注意)

- 1.MSとMS2との併用はできません。
- 2.MSからMS2へのご変更の際には、MS2環境構築設定費用400,000円が別途かかります。
- 3.MS2からMSへのご変更はできません。
- 4.初期導入コンサルティング費用は、初期導入コンサルティングを購入された場合のみ発生します。

資料編

ユーザーサポート体制 の詳細解説

標準サービス(導入コンサルティング費用に含まれるもの)

eセールスマネージャー	eセールスマネージャー 中小企業向け MS2
なし	搭載

プロセスマネージメントダッシュボード

導入前
サポート

導入後
サポート

eセールスマネージャーに蓄積されたデータを「ひと目でわかるデータに可視化」し、「誰でも手元のPCで出来る自由な集計」を実現します。
また、「プロセスの測る化」、「経営指標の把握、適切な意思決定」という経営者のメリット、「データに基づく分析、仮説検証、作業指示」というマーケティングや管理者層のメリット、データ分析に基づく判断、提案や業務改善という営業や購買、経理等の業務現場のメリットを享受することが出来ます。

【テンプレート内容】

- 1)受注予実管理表
- 2)営業生産性ランキング
- 3)見込み客保有件数
- 4)停滞商談レポート
- 5)受注要因一覧
- 6)失注要因一覧
- 7)予算達成ゲージ

7種類のテンプレートをご用意しております。



標準サービス(導入コンサルティング費用に含まれるもの)

e-CRM-MS2	e-セールスマネージャー 中小企業向けMS2
有り	有り

集合研修導入会

導入前
サポート

導入後
サポート

2日間の導入研修になります。1社様につき3名様までご参加頂くことが可能です。
3名の方は、(1)「最終判断(決断)を出来る方<社長、役員>」(2)「営業現場のことを熟知している方<営業担当マネージャー、(1)の方の相談相手<営業部長、課長>」(3)「システムに比較的強く、PCスキルも比較的高いeセールスマネージャーの専任管理者(管理者)<システム担当者>」の役割分担になります。
導入会講師1名の他に、各社に担当のサポーターがお近くでお困りの際に支援いたします。

(1日目)初期設定

オリエンテーション、基本構造の理解、eセールスマネージャーMSに触れる、各シートの検討・設定

(2日目)各種オプション機能の設定、基本操作の理解

日報関連・メール関連・携帯電話関連各種設定、基本操作の練習

(入力、リスト化、スケジュール登録、報告登録、日報提出・承認)

サポーターが、わかりやすく
丁寧に説明の補助をいたします。



標準サービス(導入コンサルティング費用に含まれるもの)

e-セールスマネージャー	e-セールスマネージャー 中小企業向け MS2
有り	有り

事前コンサルティング

導入前
サポート

導入後
サポート

貴社にとってeセールスマネージャーを活用して、どのような営業上の課題を解決したいのかに合った初期の設定をするためのコンサルティングサービスです。

原則として、ご来社もしくは電話による実施となります。

事前コンサルティング実施前に、事前コンサルティングに必要となる各種提出資料をご記入の上、FAXにてご送付ください。事前コンサルティングの実施前に弊社導入コンサルタントが確認いたします。

【コンサルティング内容】

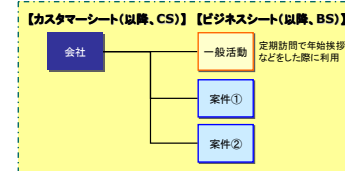
- (1) 初期段階での営業上の課題の優先順位付け
- (2) 営業スタイル6類型に基づいたeセールスマネージャーの使用法の決定
- (3) 現状の営業状況のたな卸し
- (4) 今後の営業プロセスの設計
- (5) 初期段階での各シートの項目設定
- (6) 集合研修導入会までの事前準備としての宿題の説明
- (7) Dr.SUMを活用したマネジメントのアドバイス(MS2のみ)

1. マーケティング
2. 販売
3. 顧客
4. 商品

※導入の第一ステップで、まず実現したいことを3つに絞り、先ほどつけた優先順位位置を、

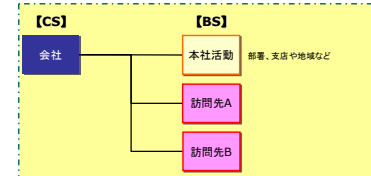
案件型

業種: ソフト会社、建設会社等
スタイル: 商談期間が比較的長い(3ヶ月~1年以上)
Point: 案件/訪問先の「プロセス見える化」が重要



ルートセールス型

業種: 食品会社等
スタイル: 定期的に得意先に巡回訪問
Point: 何をしたか?の活動の中身と情報収集が重要



標準サービス(導入コンサルティング費用に含まれるもの)

eセールスマネージャー	eセールスマネージャー 中小企業向けMS2
有り	有り

操作説明会支援、代行

導入前
サポート

導入後
サポート

貴社に弊社コンサルタントが講師として訪問し、eセールスマネージャーの全ユーザー様向けに操作方法やコツについてご説明をさせていただきます。現場の営業マンの日常業務活動にできる限り即した形でご説明をさせていただきます。

- ※その際、社内の運用ルールやマニュアルが必要となります。自社でご用意して頂くことが前提になります。こちらで作成する場合には、「運用マニュアル作成支援代行」をお申込ください。
- ※ユーザー数に応じて、弊社スーパーバイザーなどサポーターも同行します(要相談)。わからずに遅れてしまいそうなユーザー様を積極的にサポートし、スムーズな全体進行をサポートします。
- ※ご要望に応じて「営業マン向け」や「マネージャー向け」でご説明を分けて実施することも可能です

導入後1ヶ月間以上経過後に、現場の営業マンの日頃のeセールスマネージャーの操作上の悩みを事前に取りまとめていただければ、事前に回答を準備して、訪問時にその全ての回答をさせて頂くことで全体を進行することも可能です。

【目的】

- 導入開始後、eセールスマネージャーに関して、
「活用方法、操作説明がメンバーになかなかうまく説明できない」
「自分達でメンバー全員に説明する自信がない」
「しばらく、放置していたので、活用方法を忘れてしまった」
というようなケースに最適なサービスです。

【ご注意】

- 1)1回3時間の実施となります。※2回目以降は別途ご費用が発生します。
- 2)貴社の運用ガイドを事前にご準備ください。運用ガイドに従って、操作説明会を実施いたします。
- 3)一都三県以外の地域の方には、移動交通費・必要に応じて宿泊費が、別途ご請求となります。また、弊社公認MSパートナーが担当の場合には一都三県に限らず、移動交通費・必要に応じて宿泊費が別途ご請求となります。

標準サービス(導入コンサルティング費用に含まれるもの)

eセールスマネージャー	eセールスマネージャー 中小企業向けMS2
有り	有り

定期訪問定着支援サポート

導入前
サポート

導入後
サポート

【目的】

集合研修導入会受講後、eセールスマネージャーの定着、効果的活用を支援するためにご用意しています。特に、スタート・立ち上がりの時期の学習は大切です。

※導入後1年間に付くサポートサービス(6回)です。

【サービスの進め方】

(1)導入直後3ヶ月間:レベル1「定着フェーズ」

毎月1回定期訪問し、貴社のご利用状況・ご活用状況を確認します。

1回目(導入1ヵ月後)定着支援及び操作説明

カイゼン道レベル1(定着)達成するために、アクション誓約書Vol.2に基づき定量的な指標を決めます。
初期設定時に決めた運用ルール定着促進のため、運用ルールの明確化を行います。また、適宜操作説明会をこのタイミングに行います。

2回目(導入2ヵ月後)運用チェック及び設定変更チェック

ビジネスモデルチェックシートに基づく、導入目的の再確認をします。
サポートインレポートに従った実際の活用状況の確認をします。
お客様の業務や悩みに合わせた運用変更プラン
(アクション誓約書Vol.3)の策定と共有をします。

3回目(導入3ヵ月後)有効活用支援

カイゼン道レベル2達成に向けた設定変更および運用リストの
アドバイスをさせていただきます。

(2)導入3ヶ月経過後以降:レベル2「活用フェーズ」

一定レベル以上の定着後は、3ヶ月間に1回定期訪問します。
所定の「ヒアリングシート」を使いながらご利用状況をチェックし、
お困りの点についてアドバイスします。

※弊社販売パートナー経由での販売の場合は、
販売パートナーのコンサルタントがサポートします。

標準サービス(導入コンサルティング費用に含まれるもの)

☎02772-71-11	eセールスマネージャー 中小企業向けMS2
有り	有り

ステップメール

3ヶ月15週連続配信サービス

導入前
サポート

導入後
サポート

【目的】

導入・定着を高速化させることが目的です。対象は、あなたの会社のすべての営業マン(＝ライセンスIDを持っている方)。集合研修導入会にご出席いただいた「eセールスマネージャーチーム」のメンバーのみなさんは、会社に戻ってから、他の社員の方へeセールスマネージャーの操作説明、運用指導をしていただかなくてはなりません。「eセールスマネージャーチーム」の方を後方支援する情報発信として、IDを持っている方全員に**導入会終了後15回シリーズのメール配信**を行います。

【配信プログラム】

- 第01回 『個人設定』自分らしいesmにしよう！使いやすく、見やすくしましょう！
- 第02回 『スケジュールを使いやすく』スケジュール画面の詳細設定／ToDoリスト
- 第03回 『スケジュールを使いこなす』スケジュール入力の本物とニセモノ(案件は紐付いてるか？)
- 第04回 『日報提出の重要性』CMSが営業マンをクレームから守る
- 第05回 『社員シートが社風を変える』社員シート登録の秘訣とその応用
- 第06回 『あなたの携帯電話が変わる』携帯電話によるesmの活用法
- 第07回 『日報が変える上司と部下の上質なコミュニケーション』日報はみんなのためにある！？
- 第08回 『セルフチェックで売上を上げる！』仕事のモレをなくすためのコツ
- 第09回 『リストポータルがあなたの仕事を変える』項目設定で使いやすさバツグン！
- 第10回 『加筆の驚きと喜び』同行営業が増えるコツ～モチベーションの向上
- 第11回 『円滑な社内連絡の方法』e-mailとesmのウェブメールの使い分け
- 第12回 『マネジメントシートで営業会議の準備が楽になる！？』データの効率的出力方法
- 第13回 『ビジネスルールありますか？』esm入力後データの活用方法とは
- 第14回 『マネージャーポータルはみんなのもの』誰が何をしているのか？
- 第15回 『ナレッジでトップセールスのコツを盗め！』ナレッジの活用

標準サービス(導入コンサルティング費用に含まれるもの)

eセールスマネージャー	eセールスマネージャー 中小企業向けMS2
有り	有り

『カイゼン塾』

導入前
サポート

導入後
サポート

【目的】

eセールスマネージャーのユーザ同士による勉強会です。定期開催しています。ユーザさんのみなさんによる成功事例発表やソフトブレン・サービスからのワンポイントレッスン。外部講師をお招きしての特別講演など、ユーザのみなさんに「役立つ」「ためになる」勉強会を目指して運営しています。お気軽にいらしてください。ご希望のテーマやお招きしたいゲスト講師が居たらリクエストも大歓迎です。

【過去の開催実績】

- 第1回(2004年12月21日) 『ノウハウを共有し、みんなで成長するために／千葉測器様』
- 第2回(2005年02月16日) 『営業プロセスマネージメントを成功させましょう／石原明先生』
- 第3回(2005年03月17日) 『新機能説明会／ソフトブレンサービス』
- 第4回(2005年04月22日) 『生損保営業の秘訣とノウハウ／イーエフピー様』
- 第5回(2005年06月17日) 『営業会議運営の7つのコツ／サムシング様』
- 第6回(2005年07月15日) 『EQを活用したesmの効果的運用方法について／リクロス様』
- 第7回(2005年12月14~16日) 『営業を“体感”する研修(「営業マントーク研修」体験版)』
- 第8回(2006年3月15日) 『eセールスマネージャー実践編』
- 第9回(2006年9月04日) 『営業マンに優良見込み客を送り込むホームページ戦略とは？』
『新規顧客の開拓をテーマとしてホームページを活用する方法とは？』
- 第10回(2006年12月13日) 『ホームページを活用した集客の仕組みとは？』
- 第11回(2007年3月2~9日) 『計画営業とプロセスマネージメントの実践』
- 第12回(2007年6月11日) 『90日間営業力講座プロジェクト講座』
- 第13回(2007年7月10日) 『成功事例共有会、売れる仕組み構築講座』
- 第14回(2007年9月15日) 『ルート営業・ルートセールスの改善手法、座談会』



集中力みなぎる参加者のみなさん、『カイゼン塾』の様子

データインポート支援サービス

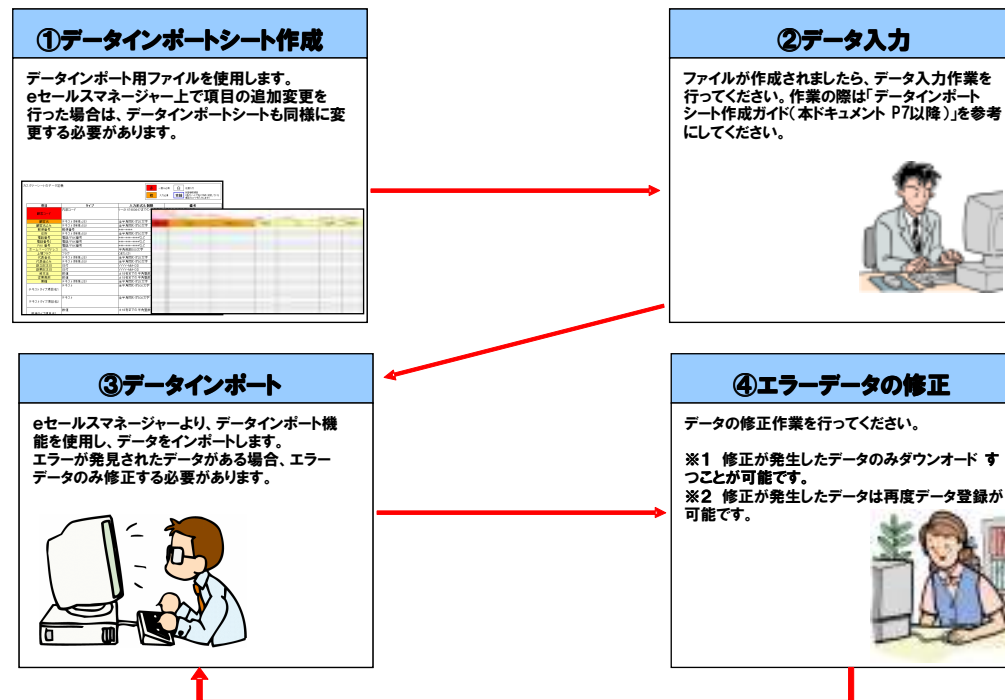
導入前
サポート

導入後
サポート

【サービス内容】

集合研修導入会の前に、貴社のeセールスマネージャーMS2の環境に、必要となる既存のお客様の会社情報や名刺情報をインポートするための支援サービスです。専用のデータインポートシート(オリジナル版)をお送りしますので、そちらを活用して、データ作成を貴社にお願いします。

※データの加工・インポート実施等は貴社が行います。支援サービスの範囲はデータインポートシートの作成やインポート機能についてのお問い合わせに対するサポートになります。



PC-データ入力	eセールスマネージャー MS2
追加可能	追加可能

データ入力代行サービス（名刺入力請負）

【サービス内容】

- 1)「エクセルのフォーマットにデータ入力する作業の時間と手間を確保できない」「いままで名刺情報をデータベース化していなかったのがエクセルにするのが困難である」そのような会社にオススメです。
- 2)500データまで。超過の場合250件単位で50,000円課金。
- 3)「データインポートサービス」ではなく、名刺や名刺のコピーを丸ごと郵送にてお貸し出しください。弊社入力チームが直接御社のeセールスマネージャーMSに入力代行します。
- 4)個人情報保護法を考慮し『データ借用申請書』『データ返却確認書』を双方署名捺印します。

※「データインポートサービス」に替わるサービスとなります。「データインポートサービス」が「データ入力代行サービス」のいずれかをお選びください。

※初期導入の際にご活用いただけるサービスです。



外部顧客データベース

- 1)約800万件の法人データベースから、住所・業種・規模(社員数、売上高)で絞り込んだ、見込み顧客一覧を作成することができます。特に「新規顧客開拓」に抜群に威力を発揮します。
- 2)このオプション(1人あたり月額800円)には簡易顧客登録が含まれます

顧客リスト作成

検索条件を指定してください

業種: 建設業 (総合工事業)

住所: 北海道 (市区町村)

社員数: [] - []

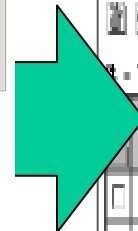
売上高: [] - [] 単位(千円)

50件見つかりました。そのうちの10件を表示しています。

カスタマーシート	住所	代表電話番号
(株)〇△組	北海道札幌市白石区〇△口	999-999-9999
〇△口建工(株)	北海道札幌市東区〇△口	999-999-9999
〇△口興業(株)	北海道亀田郡〇△口	999-999-9999
(株)〇△口配管	北海道余市郡〇△口	999-999-9999
(株)〇△口製作所	北海道小樽市〇△口	999-999-9999
〇△口興業(株)	北海道上磯郡〇△口	999-999-9999
(株)〇△口事業所	北海道上磯郡〇△口	999-999-9999
〇△口工業(株)	北海道山部〇△口	999-999-9999
(株)〇△口組	北海道室蘭市〇△口	999-999-9999
(株)〇△口工業	北海道室蘭市〇△口	999-999-9999

営業コンサルタントチーム | 営業 太郎 | さんの 北海道の総合工事業 に

を作成する



北海道 | 札幌市 | さんの 顧客リスト

1-7 7件目 | 1-7 7件目 | 1ページあたり 15 件ずつ表示 | | |

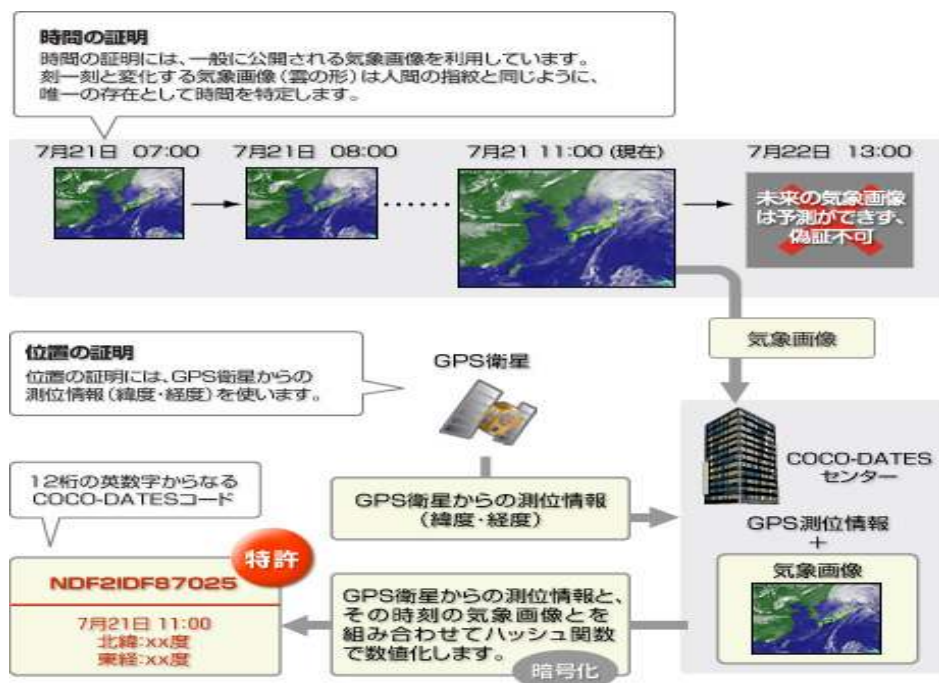
商品	顧客名	数量	顧客名(カナ)	金額	ホームコンピュータ	顧客タイプ	代表番号
<input type="checkbox"/>	顧客電機株式会社		こまやぐてんでん				
<input type="checkbox"/>	カゴロバ	0	有限電業株式会社	0			
<input type="checkbox"/>			有限電業株式会社				
<input type="checkbox"/>	セールスマネージャー	0	株式会社種ルート	0			西条 暢
<input type="checkbox"/>	セールスマネージャー	0	株式会社種ルート	0			西条 暢
<input type="checkbox"/>			有限会社 〇△口商社株式会社				佐藤 未来
<input type="checkbox"/>	セールスマネージャー	0	有限会社 〇△口商社株式会社	0			富士 慎輔

1-7 7件目

位置時間証明情報提供サービス COCO-DATES

COrrrect COordinates and DATE Stamp

今、さまざまなビジネスシーンで、場所と時間の証明は不可欠です。COCO-DATESはGPS衛星で位置を、気象衛星画像の雲の形で時間を特定し、12桁のユニークなCOCO-DATESコードを発行する世界で初めてのサービスです。改ざん困難な信頼性の高い位置時間情報を、eセールスマネージャー特別価格でご提供致します。



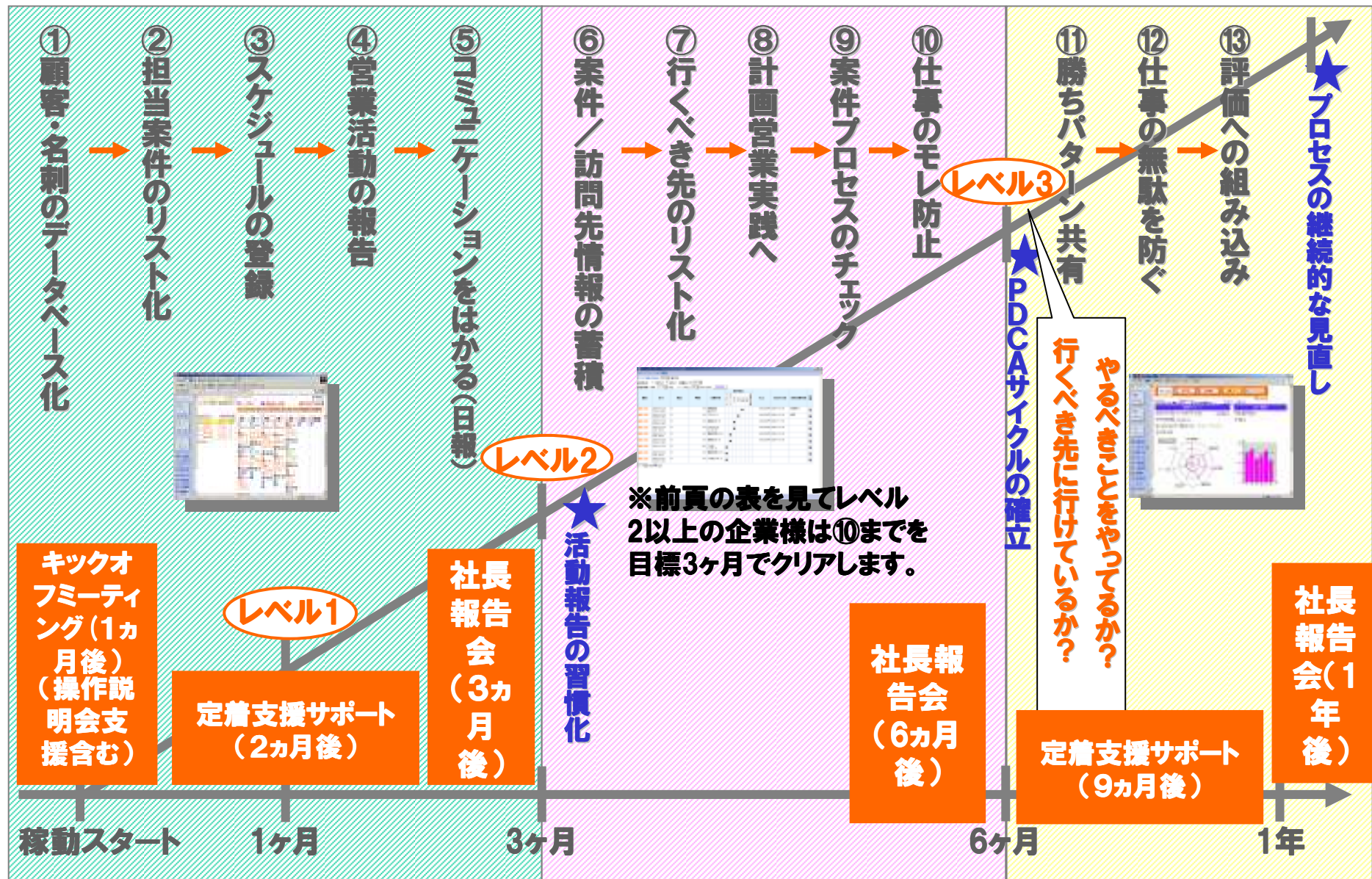
2006年7月現在で、COCO-DATESアプリケーションが対応している機種は以下の通り。

KDDI(au)
W41SA、W32SA(販売中止)、W32T

写真有: 1000円

写真無: 800円

eセールスマネージャーMS2による組織営業への「カイゼン」道



お申込後のスケジュール例

