

中国営業改善レポート

「eセールスマネージャー」導入レポート

近年、中国国内のみならず、アジア全体を視野に置いたマーケティング・セールスの仕組みづくりを検討する企業が増えてきた。そこで注目したいのがマーケティング・セールスの戦略をコンサルとITで支援するソフトブレンチャイナの「eセールスマネージャー（eSM）」だ。ユーザー企業に、営業戦略と導入の経緯について話を聞いた。

事業毎に分かれていたデータを一元管理 eSMの後方支援でアジア展開に備える

2 003年、製造業のマーケティングを目的としたウェブ開設からスタートしたNCネットワークチャイナ（現ファクトリーネットワークチャイナ）は、マッチングに雑誌媒体、イベント、調査を加えた4事業を柱に、製造業の発展に寄与してきた。

雑誌媒体事業では、日中両言語併記のフリーマガジン『EM-DAS』（12年5月）『FNAマガジン』に改名を隔月で4万5000部発行し、華東地区を中心に、中国全土の製造業者に配送して

いる。また、イベント事業では、05年より「日中ものづくり商談会」を主催。昨年は550社が出展、8500名以上が来場した。今や日本の地銀や地方自治体、日本貿易振興機構（JETRO）なども共催・後援する一大イベントに成長している。

昨年の日中ものづくり商談会では、社名変更が発表された。国籍問わず、中国で活動する製造業が今後、インドや東南アジアなどアジアの他地域で展開するのを支援していくためだ。その

順調ともいえる事業拡大を影で支えているのが、ソフトブレンチャイナのeSMだ。「中国で足場を固め、アジアという塊りでの米や世界中にものづくりをアピールしたい」と語る同社の井上直樹董事長にeSMの活用について話を聞いた。

000社の情報が公開されていますが、それ以外にたくさんの方が蓄積されています。

たとえばリサーチした結果やイベントの来場者、ものづくり商談会の来場者、8500名のうち半分がリピーターですから400社以上が新規です。さらにリサーチ結果が3000社。もと

もとある1万5000社に7000社がプラスされるわけです。これらの膨大なデータを、以前はエクセルで事業毎に管理していました。しかし、これではあまりにも効率が悪いです。そこでITツール

——eSM導入のきっかけを教えてください。

井上 当社は媒体会社というよりも、データベース会社です。つまり、登録されている情報が命なんです。ウェブサイトでは約1万5

——具体的にはどのように活用されているのでしょうか？

井上 社内で情報収集した潜在顧客に対して営業をするために、まずは登録したお客さんにメルマガを読んでいたたり、雑誌を配送します。その際にeSM上

で、「メルマガ購読・日本語／中国語」雑誌配送「配送部数5部／10部」などの項目にチェックを入れます。それが基礎データとなるわけです。それを次の段階の、「公開データに登録しませんか」というセールスにつなげるのです。また、商談会に来たお客さんに対しては営業マンが電話し、興味の有無についてeSM上にチェックを入れます。そうしてプロセスを一元管理することで、潜在顧客の見込み度合いが把握できるのです。

それから教育の一環としてもeSMを活用しています。「ほうれんそう（報告・連絡・相談）」を徹底させるのに効果的なんです。たとえばeSMに予定が入ってなかつたら、交通費の清算もします。報告書の件数である程度の評価をしています。

後どのような発展を考えていらっしゃいますか？

場の情報は当社に聞いてもらえばOKという競争力をつけていきたいですね。

また、今年には深センと成都でも商談会を開催する予定で、イベント事業もどんどん大きくなってきています。そうすると、ベースと

なるデータ収集が不可欠です。当社の深セン事務所ではいろいろな展示会に行つては名刺を収集し、eSMに登録するという作業をしています。eSMの便利なのは、ウェブベースのシステムであることです。深セン事務所は3人しかいないので、収集した名刺をそのままこちらに送らせます。それを上海で入力し、そこに深センの人間がコンタクト履歴などを入力していくという、拠点をまたいで利用できるのがいいですね。

PPR（business process re-engineering）企業改革のために既存の組織やビジネスルールを抜本的に見直し、プロセスの視点で職務、業務フロー、管理機構、情報システムを再設計するという経営コンセプトのためのもので、eSMは、こういう細かい設定変更をユーザーベースでするので助かっています。



2011年に開催された「日中ものづくり商談会」の様子

それから教育の一環としてeSMを活用しています。「ほうれんそう（報告・連絡・相談）」を徹底させるのに効果的なんです。たとえばeSMに予定が入ってなかつたら、交通費の清算もします。報告書の件数である程度の評価をしています。

PPR（business process re-engineering）企業改革のために既存の組織やビジネスルールを抜本的に見直し、プロセスの視点で職務、業務フロー、管理機構、情報システムを再設計するという経営コンセプトのためのもので、eSMは、こういう細かい設定変更をユーザーベースでするので助かっています。

ファクトリーネットワークチャイナ
工場網情報諮詢(上海)有限公司
上海市天山路310号海益大厦9階C单元
Tel:021-3353-8866 Fax:021-3353-8981
URL: http://www.factorynetasia.cn/

ソフトブレンチャイナ
北京オフィス
北京市亮馬橋路32号高欄大厦1階117室
Tel:010-8235-6730 Fax:010-8235-6728
上海オフィス
上海市北京西路1701号1103室中華大厦
Tel: 021-6090-0548 Fax: 021-6090-0545
Mail:e-market@softbrain.com.cn
http://www.softbrain.com.cn/



ファクトリーネットワークチャイナの井上直樹董事長