

# プロセス管理で受注率アップ サプライヤー管理にも活用へ

泰耀(上海)貿易有限公司

工業用金網などを販売する中堅専門商社、泰耀(上海)貿易有限公司が軟脳軟件の「eセールスマネージャー」を活用しつつ、内販の拡大に努めている。営業プロセスの管理により受注率は着実にアップ。今後はサプライヤー情報の管理にも活用し、顧客へのより適切な提案につなげたいと話す。

## 人事評価と連動で浸透を図る

泰耀(上海)貿易有限公司は、工業用金網や電磁波シールドなどを販売する大阪の専門商社、太陽金網の現地法人だ。主要顧客である自動車メーカーの中国進出に合わせ、02年9月に設立した。現在、自動車をはじめ電子、電機、通信機器などの業界に、工業用金網やその関連製品を販売している。一層の拡販を目指す同社は昨年

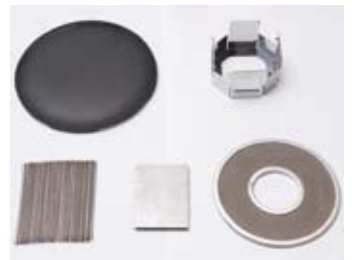
9月、軟脳軟件の「eセールスマネージャー」を導入した。広東省広州への連絡事務所の設置や営業スタッフの増員を受け、営業プロセスの管理をどう効率的に行うかが課題となっていたからだ。

導入1年目はまず、営業情報の蓄積に主眼を置いた。営業スタッフに訪問企業の情報を入力させ、その企業数を人事評価と連動させることでソフトの浸透を図った。ソフトの使用頻度が低いスタッフには根気よく個別にフォロー、教育し、頻繁に使用する習慣を植え付けた。軟脳軟件もアフターコンサルにより、利用率アップの支援を徹底して行った。



泰耀(上海)貿易有限公司の佐藤敦・総経理

蓄積が進んできた最近では、会議における営業案件の進捗確認にも活



工業用金網を自動車メーカーなどに販売

教育に注力するとともに、日本から技術者を呼んでサプライヤーに品質管理を指導している。「買う力」が不安定であれば「売る力」の足を引っ張ることになる(佐藤氏)からだ。

用している。案件情報を一つずつチェックしながら、次のアクションを指示する。その場の指示だけで終わってしまわないよう、リマインド機能を活用。担当者が確実にアプローチを取るよう仕向けることで、受注率が着実に上がっているという。

今後はソフトを活用して、スタッフの意識を「前向き」に動かしたという。過去の情報を参照するだけでなく、「未来の営業計画を立てるなど、スタッフが自ら営業プロセスを設計するまで使いこなせれば」(同社の佐藤敦・総経理)と考えている。

## 購買情報蓄積でより良い提案を

2015年までに売上3倍増を目指す同社は現在、中国系サプライヤーの品質レベル向上キャンペーンを展開している。購買担当者の

「買う力」の強化のため、現在は紙ベースとなっているサプライヤー情報の管理を同ソフト上で行うことも検討している。コンタクト履歴やサプライヤーの得意分野といった情報を蓄積し、顧客へのより適切な提案につなげ、商社としての存在価値を高めていきたい考えだ。販売情報の管理だけでなく、購買情報の管理にも活用できる「eセールスマネージャー」。同社のような中堅の専門商社や部品メーカーが内販を本格化する中、活躍の場がますます広がっていくそうだ。

### DATA

#### 軟脳軟件(北京)有限公司

北京市知春路23号量子銀座1407  
(010)8235-6733  
(010)8235-6727  
www.softbrain.com.cn

#### 軟脳軟件(北京)有限公司上海分公司

上海市延安西路1189号太平洋中心708室  
(021)6090-0548  
(021)6090-0545