

インサイドセールス業務支援ソリューション「insideSales Navigator」を販売

—Salesforce を活用したインサイドセールス業務の効率化を実現—

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田 融正）は、インサイドセールス業務を支援するクラウド型ソリューション『insideSales Navigator』を開発し、本日より販売を開始しました。

insideSales Navigatorは、株式会社セールスフォース・ドットコム（Salesforce）の営業向けアプリケーションであるSales Cloudにインストールすることで稼働し、インサイドセールス業務の実践に向けた「プロセス定義機能」をはじめ、「施策立案支援機能」「コール活動支援機能」「状況把握・分析支援機能」の4つの機能を提供します。特に、将来の売上の芽に値する見込み顧客・見込み案件を創出するための施策の実行管理に優れ、インサイドセールス業務の管理者から実行担当者までのあらゆる階層が一元的に利用できます。

insideSales Navigator の導入により、インサイドセールス業務のPDCAサイクルを一元的に管理し、将来にわたる営業目標の達成に必要な対策を迅速に立案、実行できるインフラを構築できます。その結果、良質で十分な量の見込み案件を継続的に創出できるようになり、訪問営業（フィールドセールス）とのプロセス分業を進め、営業部門全体の売上増加の実現を可能にします。

insideSales Navigator の主な機能は以下の通りです。

◆ プロセス定義機能

案件創出から獲得までの営業プロセスを定義し、各プロセスの移行条件を明確にすることで、案件へのステータス反映を自動化します。

◆ 施策立案支援機能

インサイドセールス担当者が顧客へコンタクトを行う際の計画立案ナビゲーション機能。活動対象は企業、個人、既に創出された特定案件から幅広く選択し、計画の柔軟性を高めています。顧客との会話の展開を想定し登録することでインサイドセールス担当者は、状況に応じた最適な会話を展開でき、顧客ニーズ・課題を効果的に聞き出し、理解することができます。

◆ コール活動支援機能

インサイドセールス担当者の仕事の進め方や動線を最適化することにより、活動の生産性向上

を支援します。活動目標と実績との乖離に対するリカバリープランの策定支援機能を持ち、計画的な活動と将来にわたる安定的な成果の創出を支援します。

◆ 状況把握・分析支援機能

インサイドセールス施策の目標に対する実績状況の把握を容易にします。

また、見込み案件の保有状況を可視化することで将来に向けての対策の立案を支援します。

■ insideSales Navigator ライセンス費用体系

insideSales Navigator ライセンス費用；月額¥5,000/ユーザ（税抜）

※初回導入費用として30,000円（税抜）が別途必要となります。

※サブスクリプション形式による年間契約

月額ライセンス費用には、以下のベーシックサポート対応を含みます。

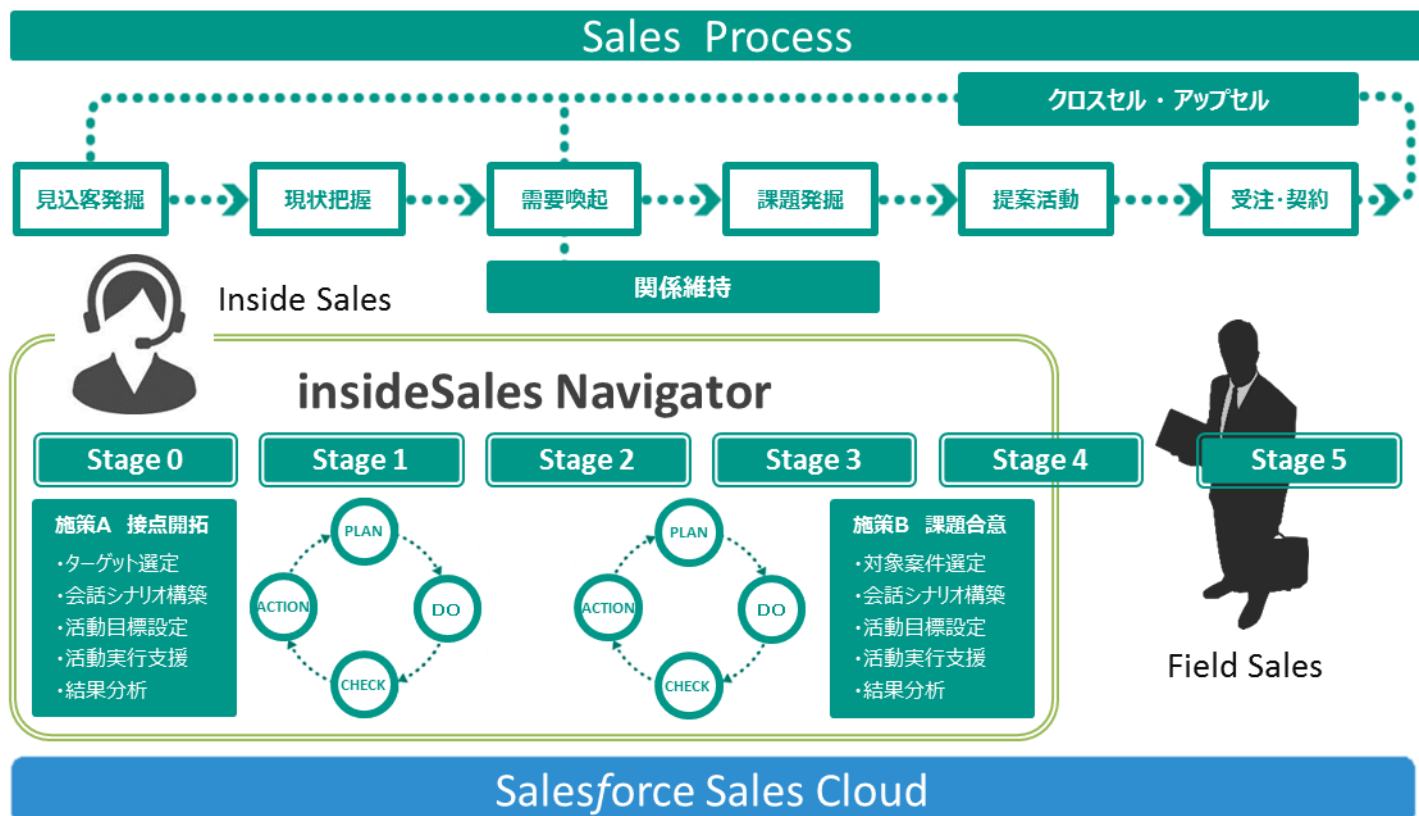
・ insideSales Navigatorの操作、設定方法に関するお問合せ対応

*E-Mail対応

*弊社通常営業日の9:30~17:30

*ご連絡確認後、通常3営業日内の対応

■ブリッジインターナショナル株式会社について



・ブリッジインターナショナル株式会社は『インサイドセールスの総合ソリューションプロバイ

ダー』です。（創立 2002 年）

- ・ インサイドセールスの導入と活用を、「しくみの提供」、「リソースの提供」、「道具の提供」の3つのソリューションの組合せによって提案し、法人営業部門のパフォーマンスが最も効率的、効果的に発揮されることを支援しています。
- ・ 「しくみの提供」：訪問営業とインサイドセールスとの営業プロセス分業モデルの策定、見込み顧客市場の分析とインサイドセールス活動セグメントの設定、「会話の連鎖」を生み出すコミュニケーション・シナリオのデザインなどを通じて、企業の営業目標達成により実践的な「しくみ」を提供します。
- ・ 「リソースの提供」：インサイドセールスに対する豊富なノウハウと、特有のスキル教育を受けた要員をリソースとして、成果創出に向けた有効な施策立案と実行、結果の分析と改善施策の提案まで、インサイドセールスの具体的な実行機能を提供します。インサイドセールス業務のアウトソーシングも提供します。
- ・ 「道具の提供」：インサイドセールスに関する PDCA サイクルの管理と実行を支援するシステムソリューションを提供します。insideSales Navigator を含め提供するソリューションは、インサイドセールスの活動状況を可視化し、対面営業を含めた情報の共有を促し、市場と顧客の変化に対応した営業戦略のスピーディーな決定をサポートします。
- ・ インサイドセールスのひとつの機能である「B to B アウトバウンドテレコールサービス」の分野で 2009 年以降、8 年連続国内売上高シェア No.1 を獲得しています。^{*1}

*1: 出典：「コールセンター市場総覧 2017 ～サービス&ソリューション～」

(2017 年 1 月 株式会社矢野経済研究所)

【本件に関するお問合せ先】

ブリッジインターナショナル株式会社 マーケティング&コミュニケーション部 内田

〒154-0023 東京都世田谷区若林 1-18-10 みかみビル

TEL ; 03-5787-3080 (代表)

<http://www.bridge-g.com> / <http://www.funnelnavi.com/>