

2017年8月30日
ブリッジインターナショナル株式会社

インサイドセールス向けソリューション「Funnel Navigator」を機能強化

—Webトラッキング機追加によりインサイドセールス活動の効率化に貢献—

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活動を支援するクラウド型ソリューション「Funnel Navigator」の新バージョン「Funnel Navigator Summer2017」を本日付でリリースします。今回のバージョンアップでは、Web サイトへのアクセスログの追跡を行う、WEB トラッキング機能などを追加しています。これにより、電話と Web を有効活用した効率的・効果的なインサイドセールス活動を実現できます。既存ユーザーは本日より、新バージョンをインストールしてご利用いただけます。

Funnel Navigator は、インサイドセールス担当者を支援するツールで、さまざまなお客様のご要望を取り入れ、2014年7月発売以来機能を強化してきました。ライセンス数は、2016年には対前年比126%の増加となっており、ユーザー様のご好評をいただいております。

今回追加される主な機能とその概要は以下の通りです。

◆ Web トラッキング機能

見込顧客が、ユーザー企業の Web サイトにアクセスした際に、いつどのページをどれだけ閲覧したかを追跡し、見込顧客の接点履歴として自動的に Funnel Navigator に登録します。

これにより、各顧客が具体的にどういったことに興味があり、何を検討しそうなのかについて想定しやすくなり、インサイドセールスはそれを考慮した上で営業活動を進めることが可能となります。また、その興味度合いをスコアリングすることにより、スコアの高い顧客から順に電話をかけるなど、優先順位の判断材料にすることも期待できます。

◆ Web サイトアクセス集計機能

トラッキング対象となっている Web サイトについて、日次でのページビュー数、セッション数、ユニークユーザー数を集計し蓄積します。これにより、各 Web ページへのアクセス状況の日々の推移を把握しやすくなり、Web マーケティングの改善に役立てられます。

◆ Web フォーム等からの個人情報取り込み機能

Web サイトに設置したフォームから顧客が個人情報を登録した際に、その登録情報を直接 Funnel Navigator に取り込むことが可能となります。

Web システムと顧客管理システムが一元化されることにより、転記等の負担を削減するとともに、インサイドセールスによる迅速なフォローを可能とします。

◆ 個人情報取り込み時の名寄せ機能

Web フォームから取り込まれた個人情報について、Funnel Navigator 内ですでに管理されている情報と名寄せし、既存データと合致する場合にはマージを行い、合致しない場合には新規での登録を行います。

このようにすることで、無用な重複レコードの生成を回避し、より正確な顧客データベースの維持に貢献します。

◆ アクション画面での項目配置の柔軟性強化

インサイドセールスがコール活動の結果を入力するアクション画面において、必須項目のレイアウトを自由に変更できるようになりました。

これにより、インサイドセールスによる入力作業の効率化を図るとともに、入力漏れ等を削減することが可能です。

上記の機能とともに、これまでの不具合の修正を行っています。

以上

■ Funnel Navigator について

- Funnel Navigator はブリッジインターナショナルが提供する、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です。
- ブリッジインターナショナルはこれまでのインサイドセールス分野での経験をもとに、2014年にFunnel Navigator をリリースしました。
- Funnel Navigator は、セールスフォース・ドットコムが提供する Force.com プラットフォーム上に構築されたソリューションです。

■ 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。Funnel 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 秋谷/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://bridge-g.com/> <http://www.funnelnavi.com/>