

イーシステムとブリッジインターナショナルが セールスBPOサービスで業務提携

顧客情報管理（CRM）システム大手のイーシステムは、ブリッジインターナショナル（東京、吉田 融正 社長）と提携し、企業の営業効率化・営業強化を支援する事業を開始する。電話やメール、インターネットを利用した非対面の営業センターを運営し、取引先の情報を収集・分析することで、営業力強化・営業効率化を支援する。

営業センターでは見込み客や休眠客の開拓、定期的な接触による関係強化などの業務を顧客企業に代わって行う。企業は対面営業の人員を削減でき、人件費や交通費などのコストを最大5割減らせるという。一日に接触する取引先数は大幅に拡大できる。

同センターで集めた取引先情報や営業実績などを分析し、仮説と検証を基に商品販売に最も効率的な手段を割り出す。例えば「木曜に社員数二千人規模の営業志向が強い企業に二週間続けて電話接触すれば、購入確率が対面営業に比べ三割高くなる」といった法則性を見つけ、営業に生かす。

これらのサービス（セールスBPOサービス）を主に大企業を対象に年間数千万円で運営受託するという。今後5年間で300社程度への導入を目指す。

（2003年十一月十二日 日経新聞17面）