

**営業・マーケティング改革の専門ファーム ブリッジインターナショナル(株)が、
中堅・中小企業向けの課題解決支援サイト“課題解決フォーラム<<http://kk-f.jp>>”をリリース**

営業・マーケティング業務改革の専門ファーム”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 代表取締役吉田融正、以下ブリッジ)”は、100%小会社のネットフォーラム株式会社をサイトの運用会社として設立し、中小・中堅企業のシステム選定者が抱えている IT 投資、ベンダー選定、プロジェクト運営等の課題解決支援を目的とする新しいインターネットサービスを開始いたします。

当サイトではユーザー企業は無料で、

- ・現場経験豊富な専門家集団(当サイトでは賢者)がサイト上で展開する ITトレンドや課題のパネルディスカッションを閲覧。
- ・ユーザーの抱える課題を無料で相談。
- ・課題解決のヒントとなる豊富な事例の閲覧。
- ・システムパートナーの紹介デスクの利用。

などが提供され、中堅・中小のユーザー企業の課題解決を支援するコンテンツを取り揃え、ユーザー企業の「課題」を解決するヒントの提供と、IT ベンダー企業の持つ「解決策」を結びつける場として貢献していきます。

また、“中堅・中小企業の課題解決を支援する”というコンセプトに賛同いただいている IT ベンダー数十社がサポーター企業として参加しており、ユーザー企業に安心してご利用いただけるバックアップ体制を整えています。

<主なサポーター企業のご紹介> 50 音順

- ・株式会社イグアス
- ・株式会社インテリジェンス
- ・NEC ネクサソリューションズ株式会社
- ・株式会社 OSK
- ・株式会社キング・テック
- ・SAP ジャパン株式会社
- ・株式会社 CSI ソリューションズ
- ・株式会社ジークホールディングス
- ・日本アイ・ビー・エム株式会社
- ・日本ビューレット・パッカード株式会社
- ・日本情報通信株式会社
- ・ユニアデックス株式会社
- ・株式会社リコー、など

● 中堅・中小企業の課題解決を支援するコンテンツランナップ

ユーザー企業の課題解決を支援するコンテンツとして、以下のラインナップを取り揃えております。

1. 賢者が今後のITトレンドや現場の課題を斬る【賢者のディスカッション】

今後の ITトレンドやシステム現場の課題をテーマに、賢者たちがサイト上でパネルディスカッションを展開します。

その時の時勢やユーザーからのリクエスト等を踏まえ、ディスカッションのテーマを定期的に変えることで、ユーザーに飽きることなく楽しんでいただきながら、“気付きの場”としても貢献できるコンテンツを目指します。

2. 匿名、無料で現場経験豊富な賢者に相談できる【T相談箱】

ユーザーは IT 業界での現場経験豊富な専門家に、匿名、無料で相談することができます。

サイトに掲載されている FAQ の内容は誰でも見ることができ、ユーザーの抱える課題と、それに対する専門家のアドバイスを、ユーザー自身の抱える課題解決のヒントとして役立てていただくことができます。

3. 新システム導入の計画や予算取りに役立つ【導入事例】

掲載されている“導入事例”ごとに、標準的な費用感や導入期間を見ることができます。

システム選定者は、新たなシステム導入に関する予算取りやプロジェクト計画の策定等に活用することができます。

4. ”実績”を軸にシステムパートナーを探すことができる【システムパートナー実績紹介】

ユーザーは、新しいシステム導入にあたって、ITベンダー企業のシステム開発や導入実績、また、そのITベンダー企業に属するコンサルタント、プロジェクトマネージャー、エンジニアの実績や経験などの情報を元に、システムパートナーを探すことができます。

プロジェクト単位でITベンダーの実績を見ることができます。

実績詳細は、プロジェクト期間、プロジェクト工数、使用プラットフォーム、使用DB、開発言語など、細かいレベルで掲載されていますので、ユーザー企業が求める実績を持つITベンダーを探すこと可能です。

5. 電話1本で”実績”を軸にシステムパートナーを探すことができる【システムパートナー紹介デスク】

これまでブリッジとして培ってきた電話を介したコミュニケーションノウハウを元に、ユーザー企業からの電話による問い合わせに対応する「システムパートナー紹介デスク」を開設します。

この「システムパートナー紹介デスク」では、システム導入等で新たなITベンダー企業を探しているユーザー企業に対し、ニーズにマッチするITベンダー企業を紹介するサービスを提供します。

中堅・中小企業の多忙なシステム選定者の手助けとなるべく、当サイトのコンシェルジュが、電話1本・匿名・無料で複数のITベンダーから“提案概要”や“過去の実績”をご紹介し、システムパートナーの比較選定に貢献します。

● 利用方法

ユーザー企業 :すべての利用に関して無料

ITベンダー企業 :情報掲載は基本無料で、プロジェクトの実績、導入事例、主催するセミナーの情報などを掲載できます。
ニーズに合わせてオプションの有料サービスメニューも用意されております。

● 運営会社について

■ブリッジインターナショナル株式会社の概要

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

事業内容:セールス BPO(＊)、セールスコンサルティング、SFA/CRM 導入支援、データマネジメントソリューション提供
代表取締役社長:吉田融正(よしだ みちまさ)

■ネットフォーラム株式会社の概要

事業内容:課題解決フォーラムの企画、運営
代表取締役社長:吉田融正(よしだみちまさ)

問合せ先:課題解決フォーラム事務局(Mail: support_us@kk-f.jp / TEL:03-5787-3270)

当サイトの実質的な運営は、ブリッジインターナショナル株式会社の100%子会社であるネットフォーラム株式会社が企画・運営いたします。

*補足) セールス BPO とは?

営業改革が進まない大きな原因の一つに「営業マンへの過剰負荷」があるとブリッジでは考えています。営業マンは市場醸成から見込客発掘・提案・商談・アフターフォローといった一連のセールスプロセス全てに対応した上で、営業目標の達成を求められます。しかしながら、これら全てに十分なスキルを持つスーパー営業マンは少なく、スキルが足りない部分がボトルネックとなって営業活動全体を低下させます。そこでセールス BPO サービスでは、営業プロセス全体を分析した上で、プロセスをコアとノンコアに分け、ノンコア業務を外部の専門リソースに分業させることでプロセス全体のスループットを最適化し、営業マンが本来の営業活動そのものに時間を割ける仕組みを作ります。