

2016年2月2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

### —アクションプランの階層化とユーザビリティ向上—

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、クラウド型ソリューション「Funnel Navigator」の新バージョンを本日付でリリースします。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利用できます。

新バージョン「Funnel Navigator Winter 2016」では、これまでのバージョン利用におけるユーザー様からの声を元に機能を追加反映しました。これまではアクションプランが独立していた為に複数のアクションプランを利用した場合に管理がしにくくなるという声があり、これを改善する機能を追加しました。またステージ管理やターゲットの容易化といった部分でユーザビリティの向上を図っております。

今回追加される主な機能とその概要は以下の通りです。

- ◆ **アクションプランの階層化**  
これまでのバージョンでは、「アクションプラン」はそれぞれ独立しており、1回のコールで2つの「アクションプラン」に対応することができませんでした。そのため、ユーザーは2つのコール履歴を残すか、どちらか片方の「アクションプラン」のみ履歴を残すことしかできませんでした。しかしながら、実際には、定常的に実施すべき「アクションプラン」（リレーションコール、定期カバレッジ等）があり、それと並行してマーケティング施策としての「アクションプラン」が走る必要があることがわかりました。そのため、新バージョンでは「アクションプラン」間での親子関係を設定できるようにし、下層の「アクションプラン」でコール履歴を登録すれば、上層の「アクションプラン」でも KPI 実績としてカウントされるような対応を行いました
- ◆ **ステージ管理**  
これまでのステージ設定においては、単純に10個までのステージを設定するだけでした。しかしながら、実際には、終了となりファネル上に表れない見込案件や、一時的に保留となる見込案件があることも事実です。これらを通常の10個のステージとは別にセットすることを可能にすることで、ファネル管理をよりわかりやすいものにしました
- ◆ **表示列の保存**  
アクションプラン設定時の、ターゲット画面および担当割当画面では、検索結果や対象レコードの一覧表示があり、ここでは表示する列をユーザーが明示的に指定できます。しかしながら、一度設定した表示列はその画面を閉じるとリセットされ、次回同じ画面を開いた際には既定の列のみが表示される状態となっていました。そこでこのユーザーが指定した表示列につい

て保存できるようになりました。これにより、アクションプラン設定時の操作がより効率的になります

◆ ターゲットの容易化

アクションプラン作成時にコールターゲットを決める際には、ターゲティング画面で都度条件を指定し、そこから選ぶ必要がありました。今回のバージョンアップでは、ターゲティング時に既存のレポートを指定できるようになりました。これにより、ユーザーは都度条件を指定する必要がなくなり、より効率的にターゲット設定ができるようになります。

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、7 年連続国内売上高シェア No. 1 を獲得しています。<sup>\*1</sup>

\*1: 出典：「コールセンター市場総覧 2016 ～サービス&ソリューション～」

(2016 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 事業推進部 猪ノ原（いのほら）

〒154-0023 東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル

TEL ; 03-5787-3030 (代表)

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