

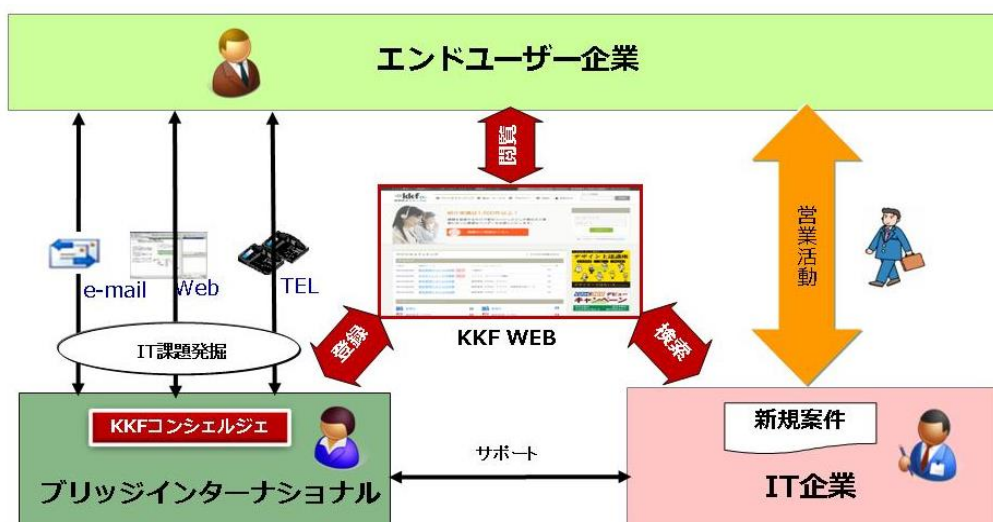
新規案件獲得支援サービスを月額5万円で提供

-年間100万コンタクトの法人営業向けインサイドセールスのノウハウを活用-

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、IT企業を対象とし、新規顧客開拓の支援を月額5万円で提供するサービス『課題解決フォーラム（KKF-II）』を本年4月から開始します。課題解決フォーラム「KKF」はネットを活用して新規顧客、新規案件を会員のIT企業に紹介するサービスとして2011年に開始し、エンドユーザー企業数は2,000社を超えています。KKF-IIはKKFのノウハウを踏まえ、IT企業向け価格体系を月額定額制に変更、WEBでの案件紹介機能の拡張、提供情報の充実などサービス内容を抜本的に強化します。

ブリッジインターナショナルは2002年に創業以来、延べ1,000社以上の企業の法人営業活動の売上増や生産性向上を目的として、営業改革支援サービスを提供してきました。とくに電話、WEB、eメールを活用した営業活動「インサイドセールス」によって、法人営業活動全体をアウトソーシングする事業に強みをもっています。これらの活動を通じて、企業に年間100万回以上のコンタクトを行っており、電話やeメールによるIT課題の発掘、絞り込み、解決策提案などのノウハウを蓄積してきました。

KKFはインサイドセールスのノウハウを活かし、より幅広いIT企業向けとエンドユーザー向けに開発されたサービスです。現在、中堅から大手まで様々な業種の企業2,000社超がエンドユーザーとして会員登録されています。ブリッジインターナショナルのコンシェルジェと呼ばれるスタッフが、エンドユーザーのIT部門担当者と定期的なコンタクトを行い、中立的な立場でIT課題を発掘し、具体的な要件、予算、責任者などの情報を集約して、成約確度の高い案件情報として登録IT企業に提供しています。エンドユーザーは幅広いIT企業から自社の課題にあった最適な提案を選択することができます。



KKF-IIの新たなサービスは以下の通りです。

(1) 定額価格制への移行

案件毎に課金する価格体系から、月額5万円の定額制に移行します。IT企業は定額で無制限に質の良い案件を得られます。エンドユーザー企業はこれまで通り無料です。

(2) WEBサイトの刷新・強化 (<http://kk-f.jp>)

- 具体的かつ詳細な課題からエンドユーザーが情報を検索できる新機能。
- エンドユーザー企業とIT企業のダイレクトコミュニケーション支援機能
- 登録IT企業の会社や製品・サービスの紹介の充実
- 登録IT企業の主催するセミナー情報やお知らせの掲載

(3) マーケティング支援サービス

- エンドユーザー企業からの資料請求や問い合わせのフィードバック
- 登録IT企業の主催するセミナー参加申し込み処理

ブリッジインターナショナルは2017年までの3年間で、エンドユーザー会員企業を2,000社から10,000社に拡大し、KKF-IIをIT企業とエンドユーザー企業の「課題解決のためのプラットフォーム」とすることを目指します。

以上

■ブリッジインターナショナル株式会社について

- ・ 当社は『法人企業向け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。
- ・ インサイドセールスの導入と活用を、「しくみ：コンサルティング」、「リソース：アウトソーシング」、「道具：システム開発・自社ソリューション」の3つのソリューションの組合せによって提案、提供し、法人営業部門のパフォーマンスの最大化、効率化を支援しています。
- ・ 当社ではインサイドセールスを「電話／WEB／eメール等を活用し、顧客を訪問せずに行う営業活動」と定義し、それを活用した新しい営業モデルをインサイドセールスモデルと呼んでいます。
- ・ 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、5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 2013-2014 ～サービス&ソリューション～」
(2013年12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 第3サービス本部第1サービス部部長 川口京子

〒154-0023 東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル

TEL ; 03-5787-3270 <http://www.bridge-g.com>