

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

—複雑化した機能のシンプル化による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、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 Winter2017」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ご利用いただけます。

昨今ではマーケティングオートメーション(以下、MA)を導入する企業が増加していますが、単にシステムチェックにリード（見込み客情報）を選別するのではなく、MA から得られたリードをインサイドセールス担当者が精査、醸成することで、より確度の高いリードを創出し、訪問営業に繋いでいく動きが強まっています。当社の Funnel Navigator はインサイドセールス担当者を支援するツールで、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、ユーザーの皆様のご好評をいただいております。

Funnel Navigator は、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。今回のバージョンアップでは、ユーザーの皆様の使い易さを一層改善すべく、「シンプル化」をテーマに機能の統合、整理、強化を行っています。

今回追加される主な機能とその概要は以下の通りです。

- ◆ ステージ定義の移行条件の自動反映機能
これまでのバージョンにおけるステージ定義機能では、ステージの段階を設定し、その条件をテキストで入力し、共有するだけとなっていました。
新バージョンでは、アクティブおよび非アクティブのそれぞれのステージにおいて、各ステージへの移行条件を設定することにより、条件を満たした場合には自動的にステージを正しいものに設定する機能が追加されました。これによりユーザーは状況に応じてステージを選択する必要がなくなり、また更新漏れといった事態を回避できるようになります。より精度の高いファネル管理を実現できます。
- ◆ アクションプランのコピー機能
これまでのバージョンでは、作成済みのアクションプランのコピーが困難な状況でした。
新バージョンでは、アクションプラン内の各種設定内容（インサイドセールスのアサイン、対象顧客のターゲティング、KPI 設定、等）についてもコピーするかどうかを選択可能とし、選択されたものについては同一条件で自動的に作成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の管理者はより迅速にプランの実行を実現できるようになります。

◆ アクションプランのターゲティングにおける CSV インポート機能

前回のバージョンアップで CSV からインポートすることで対象顧客のターゲティングを設定できるようになりましたが、事前にデータベース内の顧客情報と突き合せ、各レコードの ID を取得しておく必要がありました。

今回のバージョンアップでは、セミナー参加者リストや資料ダウンロード者のリスト等を CSV 化すれば、そのままインポートして対象顧客としてターゲット設定できるようになります。インポートの際には、指定した条件に応じて、既存データ（取引先、取引先責任者）との突き合せを行い、既存レコードが存在しない場合には新規でレコードが作成されます。これにより、外部で取得された顧客リストの投入とフォローコールの事前準備にかかる時間を大幅に削減でき、迅速なフォローを実現します。

◆ 日報機能の強化（日次 KPI の反映、メール通知）

これまでの日報機能は、インサイドセールスが日ごとに、定性的な報告内容を登録し、蓄積していただくだけのものでした。

新バージョンでは定性的な報告内容だけではなく、当日の KPI 進捗状況をその場で集計し、グラフ表示したものを貼り付ける形で、メールで報告ができるようになりました。これにより、報告する側の集計作業等の手間を削減するとともに、報告される側も一目で状況を把握できるようになります。

上記の機能を追加する一方で、ユーザーにとって理解が困難となっていた、詳細 KPI、ファネル期待値、部署／顧客属性マスタの機能を廃止しています。

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