

2015年7月8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

—営業活動の見える化と改善を支援—

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 Summer 2015」は、エンドユーザーとのコミュニケーション内容の評価やトークタイムの蓄積など、インサイドセールスの活動経過をより具体的に記録できる機能を提供します。コール先のエンドユーザー（企業、個人）の情報として最終活動日や案件情報のサマリを保持できるようにし、さらにそうした情報も含めてエンドユーザー（個人）のスコアリングを実現できる機能を追加します。こうした機能の追加により、インサイドセールス業務のさらなる効率化と改善の促進をより高度に支援します。

今回追加される主な機能とその概要は以下の通りです。（取引先=エンドユーザー）

- ◆ コミュニケーション内容の評価
コール活動で利用したコミュニケーション内容について、インサイドセールスが評価を行える機能が追加されます。これにより、コミュニケーション内容自体の良し悪しを判断しやすくなり、インサイドセールス活動の改善点が見つけやすくなります。また、コミュニケーション内容を次回以降に再利用する際の判断にも役立ちます。
- ◆ トークタイムの蓄積
コール活動を登録する際に、そのコールの事前作業時間、コール自体の時間、事後作業時間を容易に記録できます。これにより、日々のコールやその準備、事後処理にかかる時間を可視化することが容易となり、改善に役立てることが出来ます。
- ◆ コール活動状況の集計
「取引先」および「取引先責任者」に対して、そこへのコール活動の最終活動日、最終有効活動日、活動数を集計し、値として反映します。「見込案件」についても、最終活動日と最終有効活動日を反映します。これにより、ターゲティング実施時の判断材料が増えることが期待できます。
- ◆ 見込案件状況の集計
「取引先」に対し、「見込案件」の件数および金額をステージごとに集計し、値として反映します。これにより、各「取引先」への案件醸成状況を可視化するとともに、ターゲティングの材料として利用できます。
- ◆ スコアリング
「取引先」、「取引先責任者」、「コール履歴」の属性や件数を条件として、「取引先責任者」にスコア

を付与することができます。スコアはあらかじめ設定した条件に応じて日次バッチで集計されます。これにより、「取引先責任者」単位での優先度付けができます。

◆ アクション画面での取引先責任者選択

アクションプランのターゲティング実施時に「取引先」を選択条件にした場合、アクション画面から「取引先責任者」の項目を編集できない状態となっていました。これを改善し、アクション画面から新たに「取引先責任者」を選択できるようになります。この改善に伴い、アクション画面から選択済みの「取引先責任者」を変更したり、新たな「取引先責任者」を作成したりすることも可能となります。

コミュニケーション内容の評価画面

(エンドユーザーをコールした際の評価を記録)

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、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 事業推進 八木
〒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/>