

2014年7月1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を支援するクラウド型ソリューションを販売

### - 1,000社のノウハウを活用、法人営業改革を加速 -

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、電話、WEB、e-メールを活用して営業を行う非対面型営業活動「インサイドセールス」を支援するクラウド型ソリューション『Funnel Navigator』を開発し、本日より販売を開始しました。

ブリッジインターナショナルは創業以来10年間にわたり1,000以上のお客様に対して営業活動の生産性向上と売上増を支援する営業改革支援サービスを提供してきました。営業活動を「見込客の発掘」、「提案作成」、「成約」などのプロセスに分割し、それぞれのプロセス毎に訪問営業と非対面型営業のインサイドセールスを組み合わせて最適な営業活動の仕組みやノウハウを提供しています。このたび、インサイドセールス分野に特化して実践、蓄積してきた知見やノウハウをクラウド上に実装してソリューションとして提供を開始します。

Funnel Navigatorは、株式会社セールスフォース・ドットコムからOEM提供を受けたForce.com上で稼働し、インサイドセールス活動の実践に向けた「導入支援機能」をはじめ、「施策立案支援機能」「コール活動支援機能」「状況把握・分析支援機能」の4つの機能を提供します。特に、将来の売上げの芽にあたるファネル情報（リードの絞り込みの情報）の可視化と分析、施策の実行管理に優れ、インサイドセールス業務の管理者から実行担当者までのあらゆる階層が一元的に利用できます。

Funnel Navigatorの導入により、インサイドセールス業務のPDCAサイクルを一元的に管理し、将来にわたる営業目標の達成に必要な対策を迅速に立案、実行できるインフラを構築できます。その結果、良質で十分な量の見込み案件を継続的に創出できるようになり、訪問営業とのプロセス分業を進め、全体の売上増加の実現を可能にします。

Funnel Navigatorの主な機能は以下の通りです。

#### （1）導入支援機能

営業プロセス、顧客管理指標、顧客アプローチの標準的パターンを定義。インサイドセールスの数値目標設定支援。数値目標は製品別／部署別／担当者別／顧客テリトリー別など詳細な視点から金額／案件数による設定を支援します。

(2) 施策立案支援機能

インサイドセールス担当者が顧客へコンタクトを行う際の計画立案ナビゲーション機能。活動対象は企業、個人、既に創出された特定案件から幅広く選択し、計画の柔軟性を高めています。顧客との会話の展開を想定し登録することでインサイドセールス担当者は、状況に応じた最適な会話を展開でき、顧客ニーズ・課題を効果的に理解できます。

(3) コール活動支援機能

インサイドセールス担当者の仕事の進め方や動線を最適化することにより、活動の生産性向上を支援します。活動目標と実績との乖離に対するリカバリープランの策定支援機能を持ち、計画的な活動と将来にわたる安定的な成果の創出を支援します。

(4) 状況把握・分析支援機能

見込み案件の絞り込み状況（ファネル情報）の可視化を行い、業務の状況把握を容易にします。ファネル情報に基づき、元の個別データを様々な視点から検索できるドリルダウン、ドリルスルー機能により、原因の特定と対応策の立案を支援します。

■Funnel Navigator ライセンス費用体系

Funnel Navigator ライセンス費用；月額¥15,000/ユーザ（税抜）

※サブスクリプション形式による年間契約

月額ライセンス費用には、以下のベーシックサポート対応を含みます。

- ・ Funnel Navigator の操作、設定方法に関するお問合せ対応
  - \*E-Mail 対応
  - \*弊社通常営業日の 9:30~17:30
  - \*ご連絡確認後、通常 3 営業日内の対応

■Funnel Navigator 導入支援サービス

「Funnel Navigator 初期設定支援」；¥200,000.-（税抜）

- ・ Funnel Navigator 利用開始時のテナント立ち上げ、初期ユーザ登録、ユーザの役割および機能権限設定、ダッシュボードテンプレートの初期設定

「Funnel Navigator Upgrade サポート」：月額¥100,000.-/組織（税抜）

- ・ ベーシックサポートに加え、以下の対応をご提供します
  - \*電話による対応
  - \*月内に 8 時間までの運用支援作業（設定内容の変更、ユーザ追加、データ投入、等）

以上

補足説明：インサイドセールス

- ・ 電話/WEB/e-メール等を活用し、顧客を訪問せずに営業活動を行う営業活動。インサイドセールス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ぶ。
- ・ インサイドセールスモデルは、訪問営業担当者とインサイドセールス担当者が営業プロセ

スを分業、分担し、これまでよりも生産性の高い顧客アプローチ、見込み案件の創出と結果としての売上げ目標の達成と拡大を目指します。

- ・ 米国では2008年以降、インサイドセールスに携わる人員の総数は年率7.5%以上の増加を続けています。(出典：Inside Sales.com社)
- ・ 一方、日本の法人営業分野は他の分野と比較してもその改革は遅れており、未だに属人的な営業活動が主流です。
- ・ しかしながら最近では市場の変化や顧客の変化に対応して営業スタイルの変革に取り組みつつあり、その手段としてインサイドセールスを導入あるいは検討している企業が増えています。

#### ■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。<sup>\*1</sup>

\*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 サービス企画室 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>