



2012年8月3日

各位

株式会社もしもしホットライン

### もしもしホットライン、SaaS型の訪問営業支援ソフトウェアの提供を本格的に開始

株式会社もしもしホットライン(東京都渋谷区、代表取締役社長 竹野秀昭、以下、もしもしホットライン)は、SaaS型の訪問営業支援ソフトウェアのサービス提供を開始しました。

企業のフィールドサービス部門や営業部門など訪問手法で業務を行う部門では、その生産性を高めるとともに、訪問員が携帯する顧客データのセキュリティを強化する目的で、スマートフォンやタブレットなどスマートデバイスを用いたIT化のニーズが高まっています。しかし、従来の統合型CRMシステムでは、訪問活動における業務プロセスを考慮した設計となっておらず、外出先での報告書作成など部分的な機能提供にとどまっている他、その開発・運用コストが導入の妨げとなっていました。

今回開発したソフトウェアは、当社グループで訪問営業支援サービスを提供する株式会社アイヴィジット(当社100%出資)が様々な訪問営業活動実務を通じて蓄積した効率化やリスク管理のノウハウを盛り込み、訪問リストの作成から訪問ルートの設定、結果集計まですべての営業活動を支援するSaaS型サービスとして提供するものです。

当社では、既に店舗スタッフの訪問活動をサポートするツールとして、5,000ライセンスに対応したクラウド環境を構築済みであり、今後同ソフトウェアを活用した営業支援ソリューションとして、本格的に拡販していく方針です。

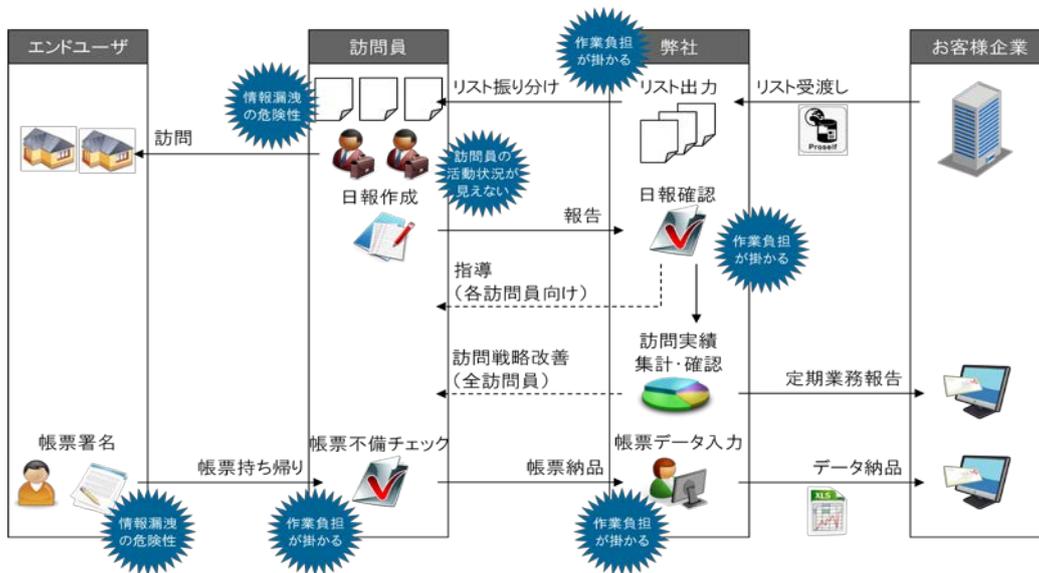
今回提供を開始したソフトウェアの特長は以下の通りです。

1. フィールドサービスの実務ノウハウを活かした、多様な支援機能
  - ・ 訪問リストの登録、スタッフへの振り分け機能
  - ・ 効率的な訪問支援及び活動状況の把握を可能にするGPS及びエリアマッピング機能
  - ・ 迅速な集計とセキュリティの向上を実現する訪問結果・報告書のリアルタイム登録
2. コールセンターとの連携機能
  - ・ コールセンターにおける訪問先とのコンタクト履歴の参照が可能
3. 低コスト
  - ・ 開発コスト不要、6,700円/1ライセンス・月～と低価格で提供
4. 最短翌日から提供可能

【導入事例 ～タブレット端末を用いた機器回収業務】

業務概要：顧客宅（個人）に訪問し機器の回収及び配布を行う業務

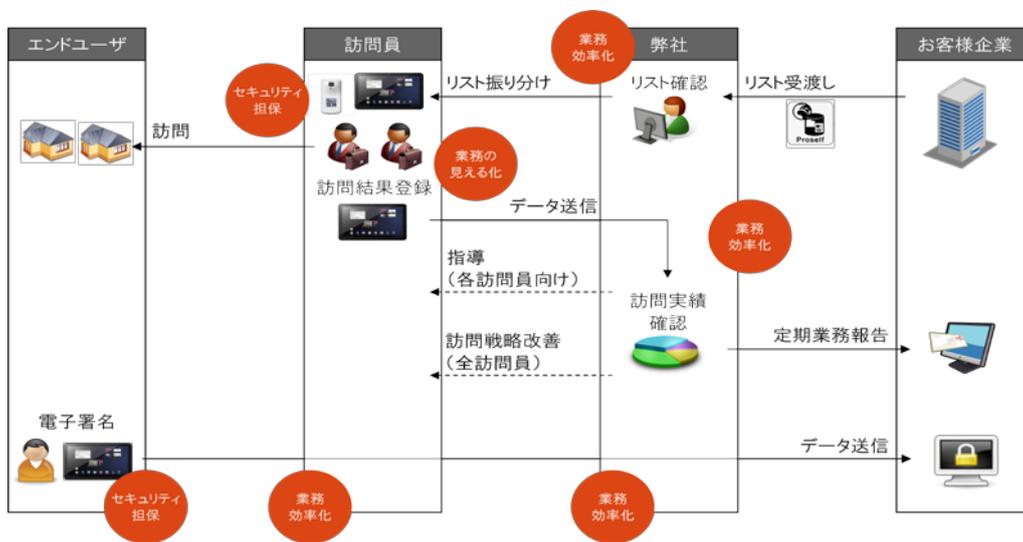
（従来手法の概略図）



リスト管理 作業負担
紙による帳票 不備多発
入力・チェック 工数増加



（今回開発のシステムを利用した概略図）



訪問効率 2倍
不備発生率 1/10
後工程コスト 0

【主な機能】

対応OS	Andoroid3.2以降 iOS4.0以降	
対応端末	上記搭載のTablet端末 iPad	
基本機能	データ管理	顧客データ取り込み CSV出力
	リスト管理	訪問リスト作成・受取・参照
	報告書作成	訪問履歴（応対結果）登録 位置情報取得 申込（受注）登録 電子サイン 写真（サーバアップロード機能、デバイス内データ削除機能）
	管理機能	訪問結果参照 申込結果参照 基礎統計レポート出力 日報出力 お知らせ配信 顧客ステータス情報修正（訪問可否・訪問希望日時修正） 訪問登録情報修正（訪問結果、登録結果）
オプション機能	ルート検索、地図表示	
価格	（月額）6,700円／1ライセンス～ *初年度 （月額）4,200円／1ライセンス～ *2年目以降継続使用の場合	

【株式会社もしもしホットライン】

1987年設立の大手BPO(Business Process Outsourcing)サービス会社です。全国に20ヶ所以上のBPOセンターを配置し、グループ全体で2万人を超えるスタッフがコールセンター、バックオフィス、対面営業支援、Webマーケティングなどの顧客接点周辺のBPOサービスに従事、通信、放送、金融、公益など国内主要企業向けにサービスを提供しています。東証1部上場（証券コード：4708）。

【問合せ先】

営業企画部 事業企画開発室  
川畑・加茂  
0120-610-810