

2021年10月12日

株式会社RevComm

株式会社ベルシステム24

レブコムとベルシステム24、営業のDXをワンストップで支援する

データ活用型「インサイドセールス代行サービス」提供開始

10月26日にウェビナー開催

電話営業をAIで可視化する「MiiTel」を活用、 ニューノーマル時代のインサイドセールスを支援

株式会社RevComm（レブコム、本社：東京都渋谷区、代表取締役：會田武史、以下：RevComm）は、コンタクトセンターアウトソーシング事業を全国で展開する株式会社ベルシステム24（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：野田 俊介、以下：ベルシステム24）と、RevCommが提供する、音声解析が可能なAI搭載型クラウドIP電話「MiiTel（ミーテル）」を活用し、インサイドセールス業務（非訪問型営業）の立ち上げから運用、トーク内容分析による営業活動の改善・効率化までをワンストップで支援するデータ活用型「インサイドセールス代行サービス（以下：本サービス）」の提供を開始します。また、本サービスの提供開始に合わせ、10月26日（火）にウェビナーを開催します。

本サービスでは、インサイドセールスの中でも、専門人材の不足や立ち上げの難易度の高い、新規開拓型の電話営業アウトソーシングに特化したもので、1席から構築が可能です。加えて、「MiiTel」により、すべての音声データの可視化とノウハウ蓄積を行うことで、成約率の向上・サービスの改善はもちろん、商品開発や新サービスの企画への活用も可能です。



■ サービス提供の背景

ニューノーマル時代の働き方としてテレワークが普及し、ビジネスにおける営業環境が大きく変化する中、これまで対面で行うことの多かった新規顧客の開拓営業においても、企業リストへ電話営業を行う機会が増えるなど、インサイドセールスの重要性が高まっています。一方、対面営業とはスキルが異なるインサイドセールスでの新規の商談機会の獲得は難易度も高く、専門スキルを持った人材の確保が課題となっています。また、営業環境の変化を背景に、営業活動をより効果的かつ効率的に行うため、デジタルツールの導入を検討する企業も増えていますが、新規導入時のツールの選択やデータ活用人材の不足などが課題となり、なかなか導入が進まないケースも多くあります。

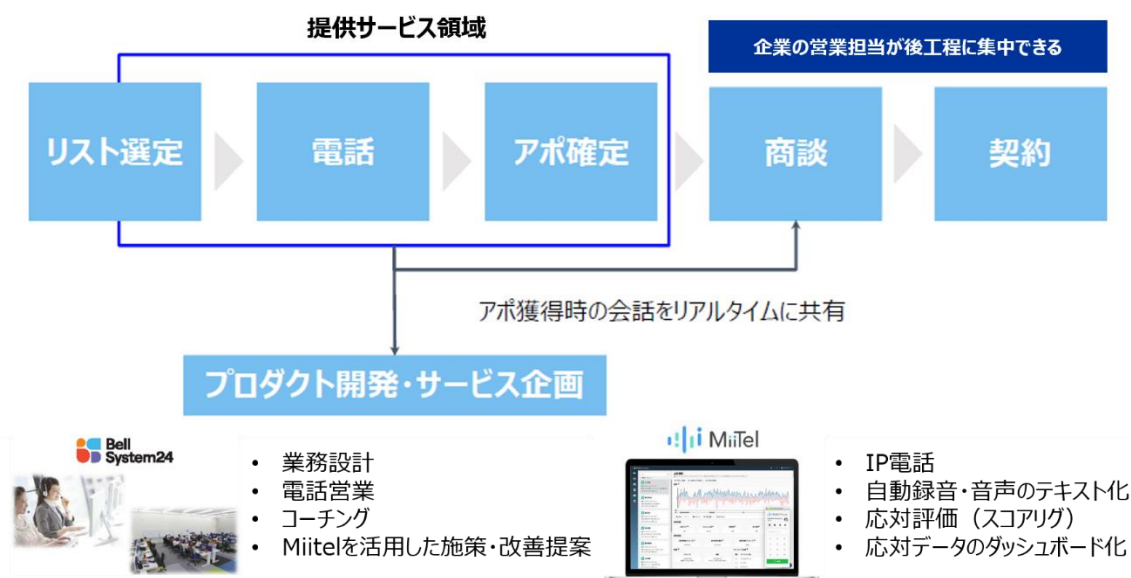
そのような課題を解決するため、AIにより自動的に電話営業でのすべての音声をテキスト化し分析できるIP電話の「MiiTel」を提供するRevCommと、インサイドセールスでの新規開拓における電話営業の運用ノウハウを数多く持つベルシステム24が共同で、新たにデータ活用型「インサイドセールス代行サービス」の開発に至りました。

■ サービスの概要

本サービスは、音声解析が可能なAI搭載型クラウドIP電話「MiiTel」を活用し、インサイドセールスでの新規開拓に特化した電話営業の業務設計から運用、トーク内容の分析による営業活動の改善・効率化までをワンストップで支援するサービスです。

ご要望に合わせたコールセンター1席単位からの導入により、新規顧客となり得る企業リストや、セミナー参加者などへの電話営業により、新規企業へのアポイント獲得に繋がります。また、「MiiTel」の音声解析機能を活用することで、すべてのトーク内容をテキスト化することができ、スコアリングによる対応評価や、ダッシュボード化も機能として備えているため、セルフコーチングやチーム内での振り返りも容易に可能となります。また、対応データを、商談・交渉といった一歩踏み込んだ営業活動への活用はもちろんのこと、開発部門など他部門へも顧客要望として生の声を連携することができます。

また、本サービス導入により、一部営業活動をアウトソーシングすることで、社内の営業人材を商談・交渉といった営業活動のコア部分へ注力できる環境を整えます。また、アウトソーシングの際に懸念される、顧客と担当者が「何を」「どのように」話しているか分からない、というブラックボックス化問題を解消し、導入企業側のデータ活用・ノウハウ蓄積が可能となります。



■ご利用について（例：電話営業1名を配置した場合）

サービス提供項目

- ・ 業務設計
- ・ 電話営業 1名（案内やアポイント獲得にむけた架電対応）
- ・ 電話営業サポート 0.5名（コーチング、業務全体の管理）
- ・ MiiTelでの架電結果、応対音声データ、応対評価、その他分析結果の納品
- ・ 振り返りや新たな施策提案レポート

金額

イニシャル：500,000円～ ※業務体制構築、人材アサイン、教育、MiiTel初期設定費用
ランニング：500,000円/月～ ※人件費、MiiTelシステム利用料

契約期間

- ・ 1か月～（1か月単位で延長可能）
※準備期間は、お申込みいただいてから1か月～2か月必要となります

※電話営業は1名（1席）より可能です
※こちら以外のオプションについてもご相談いただけます
※金額はすべて税別です

■本サービス紹介のウェビナー開催について

タイトル：「営業と運用現場を知り尽くした両社参謀が語る！

結果がついてくるアウトバウンドセールスとは」

主催：RevComm、ベルシステム24

日時：2021年10月26日（火）16:00 - 17:00

会場：オンライン開催（Zoomウェビナー）

参加費：無料

申込URL：https://bell24-form.jp/public/application/add/1447?utm_source=release&utm_medium=rev-press

内容：以下のような課題を感じている企業の方に向けて、RevCommとベルシステム24の取り組みについて紹介します。

- ・ 自社のアウトバウンドセールスの結果・品質に満足できない
- ・ アウトバウンドセールスを始めたいがリソースが足りない
- ・ 営業ノウハウがブラックボックス化して可視化できていない

登壇者：株式会社ベルシステム24 第1事業本部 営業開発局長 山田 隼人氏

株式会社RevComm 営業統括 角田 潤彌

今後はこれを皮切りに、社会環境の変化やテクノロジーの進化など様々な条件の下、両社の知見やリソースを活用することで、両社での強みやノウハウを活かした新たな取組みを進めて参ります。

■ RevCommについて

「コミュニケーションを再発明し、人が人を想う社会を創る」という理念のもと、音声技術とAIにより、コミュニケーション課題を解決する企業です。

音声解析AI電話「MiiTel」は、インサイドセールス市場を中心に、営業やコールセンター業務におけるトークの可視化とセルフコーチング、リモートワーク体制構築にご活用いただいています。また、オンライン商談ツール「MiiTel Live」は、複数人でのオンライン商談の解析や振り返りが可能となり、営業の成約率を飛躍させます。

これまで、Google for Startups Acceleratorの採択をはじめ、B-Dash CampやTechCrunchによる様々な大会で優勝、入賞しているほか、Forbes JAPAN「日本の起業家ランキング 2021」、週刊東洋経済「すごいベンチャー100」にも選出されています。

- ・企業名 : 株式会社RevComm
- ・所在地 : 150-0002 東京都渋谷区渋谷1-3-9 ヒューリック渋谷一丁目ビル7階
- ・代表者 : 會田 武史
- ・事業内容 : AI × 音声のソフトウェア・データベースの開発
- ・企業サイト : <https://www.revcomm.co.jp/>

■ ベルシステム24について

全国で3万人を超える従業員を擁し、1982年に国内初の本格的コールセンターサービスを開始以来、企業と生活者との接点となって、様々なCRMサービスを展開して参りました。『中期経営計画2022』により、在宅コンタクトセンターの4,000席への拡大や、データ活用をはじめとしたDX推進、戦略提携などのアライアンス強化を重点施策として掲げています。

今後も業界のリーディングカンパニーとして、ヒトとテクノロジーを掛け合わせることで培ってきた運用知見をもとに、様々なソリューションの開発・提供を通じ、当社の使命である「イノベーションとコミュニケーションで社会の豊かさを支える」を実現して参ります。

- ・ 企業名 : 株式会社ベルシステム24
- ・ 所在地 : 105-0001 東京都港区虎ノ門4丁目1番1号 神谷町トラストタワー 6階
- ・ 代表者 : 野田 俊介
- ・ 事業内容 : コンタクトセンターアウトソーシング事業
- ・ 企業サイト : <https://www.bell24.co.jp/ja/>

本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。