

2019年3月25日

ブリッジインターナショナル株式会社

法人営業のインサイドセールス業務支援サービス 「ANSWERS」を販売開始

－ 自社内での導入・運用をオール・イン・ワン型で支援 －

法人営業改革支援の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、以下「ブリッジ」）は、法人営業のインサイドセールス活動をトータルに支援することを目的とした「ANSWERS」の販売を開始しました。インサイドセールスを自社内で導入・運用していく企業向けにオール・イン・ワン型支援サービスを提供していきます。

インサイドセールスとはお客様への営業活動を非対面（電話、Eメール、SNS、ビジネスチャット、オンライン商談）で行う法人営業改革の手法であり、欧米では国土の広さや移動効率の観点から積極的に活用されています。

昨今、日本においても人手不足・雇用の流動化・働き方改革などから法人営業の現場は厳しい状況に直面しており、インサイドセールスへの関心が著しく高まっており、導入企業も増えてきています。

インサイドセールスの導入は、人材などのリソースを含めてブリッジなど専門会社にアウトソーシングする方式が主流でしたが、社内の人材を活用して自社でインサイドセールスを展開したいという要望が増えつつあります。

こうした要望に応え、今回ブリッジではセールスフォース・ドットコムが提供しているクラウド型の営業支援プラットフォーム「Salesforce Sales Cloud」を顧客管理基盤とし、インサイドセールス業務のPDCAサイクルを一元的に管理する「insideSales Navigator」やインサイドセールス業務を支援するAIツール「SAIN モニタリング」、Webブラウザ経由で簡単に画面/資料共有が可能なオンライン商談ツールなどインサイドセールス活動に必要なインフラ環境を組み合わせるとともに、インサイドセールスに精通したブリッジのコンサルタント/トレーナーがお客様の運用を支援するサービスを合わせて提供いたします。

「ANSWERS」は以下の特長を持っています。

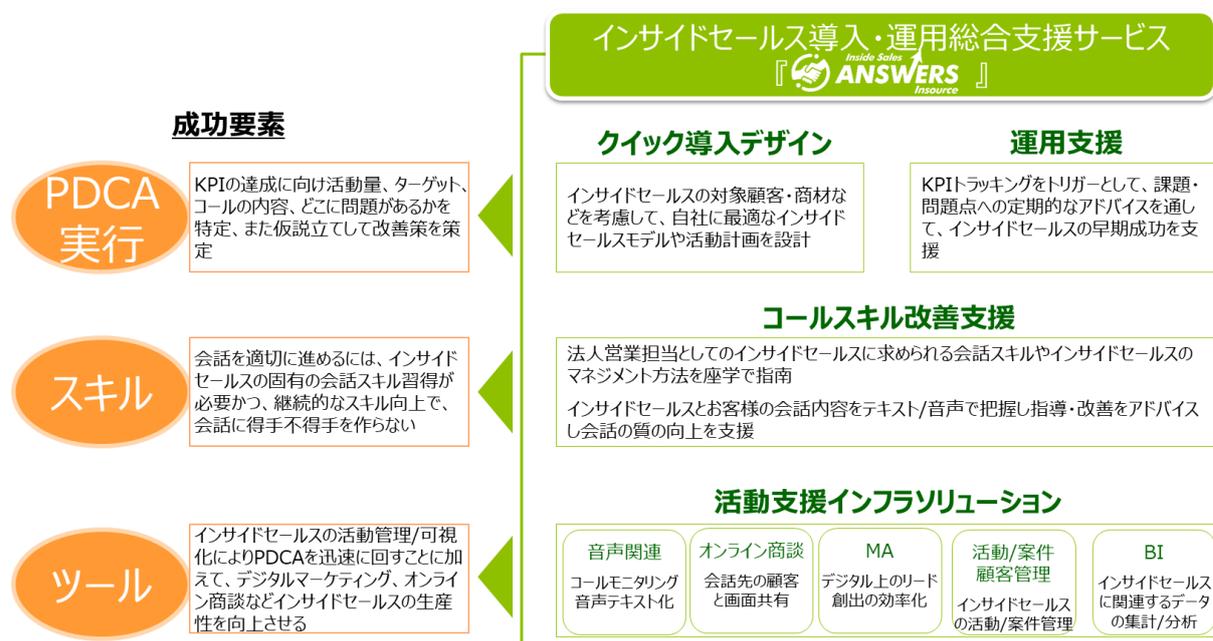
- ① インサイドセールスの導入、実践に必要な設計、運用、インフラ機能をオール・イン・ワンで提供
- ② 導入企業の状況に合わせて、サービスメニューを選択
インサイドセールスを新たに導入する企業から拡充する企業まで幅広くサポートし、インフラについては必要に応じたメニューを選択できます。
例1：Salesforce Sales Cloud を導入しているケース
インフラとしてインサイドセールス用の活動管理インフラのアドオンのみ
例2：すでにインサイドセールスを運用しているケース
運用支援・コールスキル改善支援・音声関連ツールを提供

「ANSWERS」のサービスメニューは以下の通りです。

- クイック導入デザイン（インサイドセールス業務の設計コンサルティング）
対象顧客・商材などを考慮して、自社に最適なインサイドセールスモデルや活動計画を設計
- 活動支援インフラソリューション（活動管理また業務効率を上げるためのインフラ提供）
 - 音声関連ツール ： コールモニタリング、音声テキスト化
 - オンライン商談ツール ： 会話先の顧客と画面共有
 - MA ツール ： デジタル上のリード創出の効率化
 - 活動/案件/顧客管理ツール ： 活動/案件管理
 - BI ツール ： データの集計/分析
- 運用支援（運用中の課題の解決アドバイス）
KPI のトラッキングによって、課題への定期的なアドバイスを行い、インサイドセールスの早期成功を支援
- コールスキル改善支援（スキル向上に向けた支援）
法人営業担当者に求められる会話スキルやマネジメント方法を座学で研修。お客様と担当者との会話内容をテキスト/音声で見える化し、改善をアドバイス

ブリッジはインサイドセールス支援事業において日本でシェア No. 1*¹ を維持し長年にわたるノウハウと経験を蓄積しています。インサイドセールスの成功には、PDCA サイクルの実行、インサイドセールス要員のスキル向上、管理/業務効率を支援するインフラ/ツールが重要であり、「ANSWERS」はブリッジの導入デザイン、運用支援、各種ソリューションとインサイドセールスの活動の基盤をブリッジのパートナー企業が提供するクラウド環境を組み合わせ提供します。

ANSWERS の全体概要



以上

□ブリッジインターナショナル株式会社概要

社名：ブリッジインターナショナル株式会社（BRIDGE International Corp.）

代表取締役社長：吉田融正

設立：2002年1月

資本金：530,500千円

上場：東証マザーズ

本社：東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル

HP：<http://bridge-g.com/answers/>

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リーディングカンパニーです。インサイドセールスの機能である「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、9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 2018-2019 ～サービス&ソリューション～」
(2018年10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

事業推進室 マーケティング&コミュニケーショングループ 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) E-mail:mktg@bridge-g.com

<http://bridge-g.com/>