

Press Release



2015年1月8日
トランスコスモス株式会社

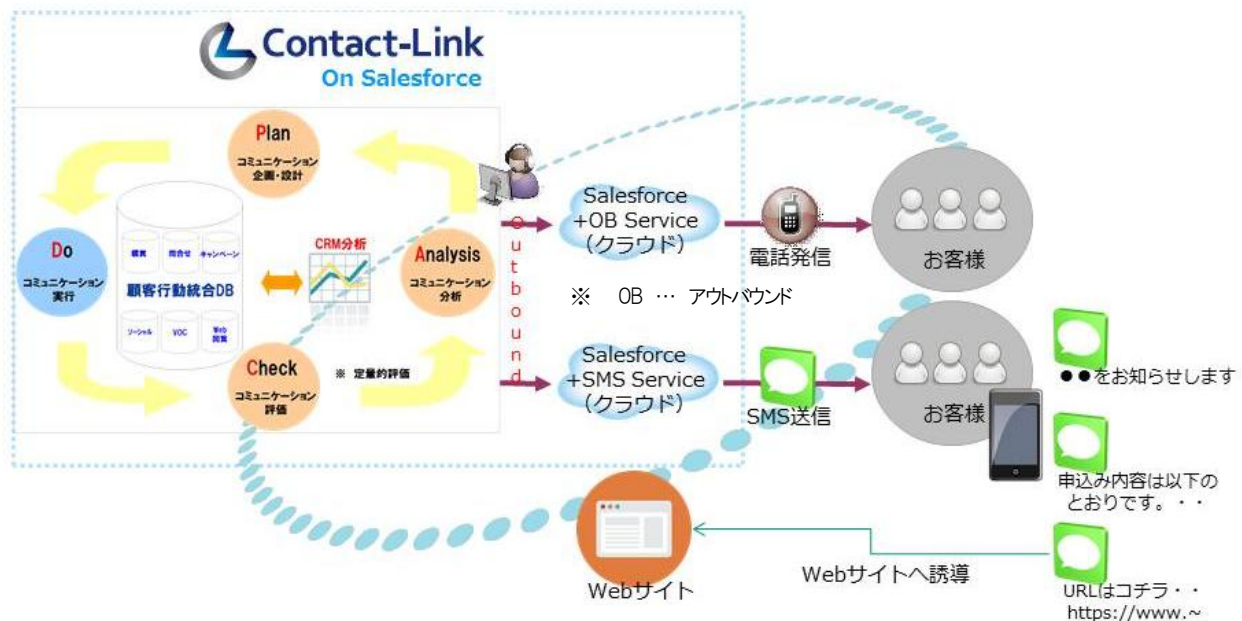
トランスコスモス、SMS(ショートメッセージサービス)機能を強化した自社開発の コンタクトセンターソリューション「Contact-Link」を Salesforce に対応

効果的なアウトバウンドを可能にする SMS でのコミュニケーションを Salesforce 上でも実現

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝、証券コード:9715、以下、トランスコスモス)は、自社開発のコンタクトセンターソリューション「Contact-Link」のコンセプトに、世界で最も利用されているCRM・顧客管理アプリケーション「Salesforce」を組み合わせたソリューション「Contact-Link on Salesforce」の提供を開始します。2015年度内で新たに10社の導入を目指します。

Contact-Link on Salesforce は、電話に加え効果的なアウトバウンドを実現する SMS でのコミュニケーションを Salesforce 上でも実現し、さらには複数拠点にまたがるアウトバウンドの進捗を一元管理するソリューションです。SMSは、国内キャリアの携帯電話・PHSであれば、スマートフォンやフィーチャーフォンなどのデバイスは関係なく、Eメールと比較しても高い到達率・開封率を可能にする効果的なアウトバウンドツールです。また、専門の分析チームによる顧客属性や行動履歴をベースにしたスコアリングを行うことで、確度の高いターゲット抽出による施策効果の向上も期待できます。

■ Contact-Link on Salesforce サービスイメージ



トランスコスモスは、株式会社セールスフォース・ドットコムと VAR(付加価値再販)パートナー契約を締結し、同社のクラウドサービス(Salesforce)の導入開発・コンサルティングをはじめとする各種BPO サービスを提供しています。両社は、今後もクラウドサービスとBPOサービスの融合を図り、お客様企業の売上拡大とコスト削減を支援するサービスを提供していきます。

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です。
※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のコスト削減を支援するコンタクトセンター・人事/経理/営業バックオフィス・受発注/SCM・システム開発/運用などのサービスを、また、お客様企業の売上拡大を支援するビッグデータ分析・インターネット広告・Web サイト構築/運用・スマートフォン/ソーシャルメディア活用・テレマーケティングなどのサービスを、アジアを中心に世界 18 カ国・129 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 39 カ国の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは高品質な BPO サービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global BPO Partner」を目指しています。(http://www.trans-cosmos.co.jp)