

**国内トップクラスのテレフォニークラウドサービスと連携した新サービス  
『BIZTEL for eセールスマネージャーRemix Cloud』提供開始  
～営業部門とコールセンター、サポート部門との連携による営業力強化と顧客満足度向上を実現～**

営業課題解決サービスを提供するソフトブレイン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文)は、営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」と株式会社リンク(東京都港区、代表取締役社長 岡田元治)が提供するクラウド型テレフォニーサービス「BIZTEL(ビズテル)」を連携し、営業部門とコールセンター、サポート部門との連携による更なる営業力強化と顧客満足度向上を実現するサービス『BIZTEL for eセールスマネージャーRemix Cloud』の提供を開始したことを発表いたします。

新規顧客開拓は、多くの企業にとって常に取り組みなければならない課題の一つです。そのため、近年、新しいターゲットや過去に接触のある顧客リストに対して内勤営業担当者が電話で営業活動を行う「インサイドセールス」が注目されています。また、他社との差別化をめざし既存顧客への手厚いサポートが行える体制を求める企業が多くなってきています。

『BIZTEL for eセールスマネージャーRemix Cloud』は、これらを解決し、インサイドセールス(内勤営業)からフィールドセールス(外勤営業)、コールセンター、サポート部門から営業部門へのスムーズな連携により、営業力強化と顧客満足度向上を実現します。

## ■『BIZTEL for eセールスマネージャーRemix Cloud』の主な機能

### 1. クリックトゥコール

「eセールスマネージャーRemix Cloud」に登録してある顧客情報の電話番号をクリックするとそのまま電話を発信できます。例えば、新規顧客になりうる顧客リストに登録し、そのリストに対して順次コールしていきます。誤発信を防ぎ、業務の効率化を実現できます。

### 2. 着信ポップアップ

登録してある顧客企業から着信があった場合、顧客情報がポップアップで自動的に立ち上がります。顧客を待たせることなく即座に誰でも履歴を見ながら対応することが可能となります。

### 3. 通話履歴・録音確認

発信・着信の通話履歴が自動的に録音・登録されます。そのため、営業担当者はリアルタイムに漏れなく履歴を確認し、次の対応につなげることが可能となります。

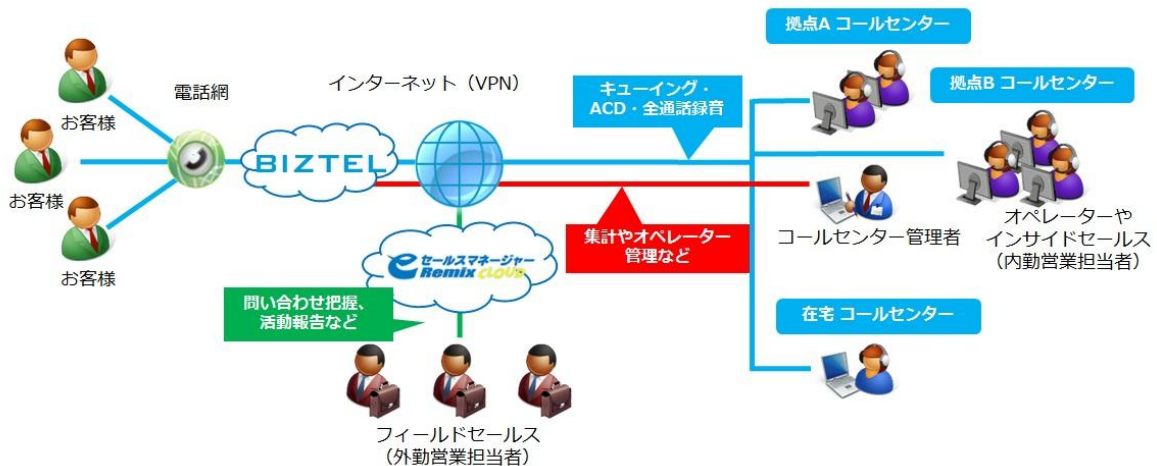
『BIZTEL for eセールスマネージャーRemix Cloud』は、スマートデバイスにも完全対応しており、社

内での内線利用から、外出先での営業支援ツールとしてフル活用することも可能です。

■『BIZTEL for e セールスマネージャーRemix Cloud』詳細ページ URL

[http://www.e-sales.jp/remixcloud/esm\\_rc\\_biztel.html](http://www.e-sales.jp/remixcloud/esm_rc_biztel.html)

■『BIZTEL for e セールスマネージャーRemix Cloud』の利用イメージ



■初期設定費用(税別)

<BIZTEL ライトプランの場合>

- ・BIZTEL コールセンター 200,000 円～
- ・CRM 連携オプション(録音連携機能含む) 100,000 円

■月額費用(税別)

・e セールスマネージャーRemix Cloud : 1 ユーザーあたり 6,000 円/月～

<BIZTEL ライトプランの場合>

- ・BIZTEL コールセンター 81,000 円/月～
- ・CRM 連携オプション(録音連携機能含む) 30,000 円/月

※ライトプラン:内線番号 40 ユーザー(最大 40 番号まで)、同時通話 3 通話(最大 10 通話 まで追加可能)、電話番号 5 番号、録音時間 300 時間

※お客さまの運用規模に合わせてスタンダードプラン、専用サーバプランもあります。別途お問い合わせください。

※eセールスマネージャーのオンプレミス版はインターネット接続可能なネットワーク環境下で稼働する必要があります。

<参考資料>

■「e セールスマネージャーRemix Cloud」について

URL: <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業態を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返す

返しながらマネージメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、ワイヤレス、シームレス、キーボードレスをコンセプトに設計されており、スマートフォン、タブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業スタッフのストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力で情報のデジタル化を実現し、科学的なマネージメントも可能とします。クラウド、オンプレミスなどの導入環境も選びません。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、1,700社を超えるSFA導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客様のニーズにあったサービスを提供します。

### ■「BIZTEL(ビズテル)」について

URL: <http://biztel.jp/>

BIZTEL は、クラウドテレフォニーサービスのパイオニアとして、企業向け電話サービスを幅広く展開しています。最短5営業日でコールセンターが構築できる「BIZTEL コールセンター」や、iPhoneをはじめとしたスマートフォンの内線化が手軽に行える「BIZTEL モバイル」など、クラウドの強みを最大限に活かしたサービスラインナップが特長です。今後も先進性と柔軟性を兼ね備えたサービスを順次提供予定です。

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

### 【ソフトブレイン株式会社について】(コード番号 4779 東証第一部)

URL: <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

### 【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6880-2600 FAX: 03-6880-2601

E-Mail: [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)