

**ソフトブレン、CRM/SFAの「eセールスマネージャー」と
電話解析AI「MiiTel Phone」がシームレスに連携可能となるアプリを提供開始**
eセールスマネージャーを起点としたコール発信や着信時のポップアップ表示ができ、顧客接点情報を一元管理

ソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレン」）は、自社プロダクトのCRM/SFA「eセールスマネージャー」と、株式会社RevComm（レブコム）が提供する電話解析AI「MiiTel Phone」を連携可能とするアプリを、アプリストア「esm linkage」で提供開始します。

音声解析AI「MiiTel」は、電話・Web会議・対面での全ての会話を最適化する音声解析AIです。通話対応を自動録音、AIが文字起こし、解析・可視化することが可能です。これにより顧客と自社担当者が「何を」「どのように」話しているかわからない、という問題を解消し、顧客接点活動の品質向上・アポイント獲得率・成約率の向上を後押しします。

今回の連携により、eセールスマネージャーに登録されている顧客/名刺画面の電話番号をクリックすることで架電ができ、通話時の顧客接点情報が自動で蓄積・管理可能となります。このデータを活用して、顧客接点活動の質の向上や、業務効率改善などの効果を実現します。



Powered by  esm linkage

esm linkage 詳細ページ : <https://www.e-sales.jp/functions/esm-linkage/>

■ 本サービス提供の背景

新規顧客開拓のためのインサイドセールスや、問い合わせ等に対応するコールセンターをもつ企業では、CTIシステムを使用して電話回線とコンピュータを連携させているケースが多く見られます。

このCTIシステムとCRM/SFA(顧客管理/営業管理)システムが連携していない場合、通話内容と顧客情報が分断され、自社担当者が改めて通話内容をシステム登録する必要があります。手間がかかりながらも、業務効率が上がらない、顧客情報が一元化されないという課題が発生しています。

今回ソフトブレンは、この連携アプリを提供することでお客様企業との通話を通じた情報の一元化、顧客接点業務の質の向上と、業務生産性の向上を実現します。

■ 連携アプリ利用でできること

eセールスマネージャーとMiiTel Phoneを連携することで、eセールスマネージャーを起点としたクリックトゥコールによるアウトバウンドコールの促進や、着信時の顧客情報ポップアップ表示、通話日時や通話履歴の確認によるインバウンドコールの効率化を実現します。

・クリックトゥコール

eセールスマネージャーの顧客/名刺画面からMiiTel Phoneの発信をすることができます。



・着信ポップアップ

着信電話から、eセールスマネージャーの詳細画面を開くことができます。



・通話履歴の登録

電話番号を元に「名刺」又は「顧客」に紐づけて、通話履歴を取り込みます。

通話履歴上からワンクリックで通話内容の録音データと、AIがテキスト化した通話内容を確認する事ができます。

※拡張シートは別途作成が必要で、連携する項目は任意に選択可能です。



■「esm linkage」概要

esm linkageは、eセールスマネージャーと、様々なクラウドサービスとの連携が可能なアプリがダウンロードできるアプリストアです。eセールスマネージャーをご利用の方は、esm linkage上にある希望の連携アプリを選択し、画面上で簡単な初期設定をするだけで、スピーディーにデータ連携を開始することができます。また、各クラウドサービスの連携インターフェースの更改は自動的に追従するため、保守運用も不要になります。

esm linkage上の連携アプリは、今後も順次追加/拡充していく計画です。

アプリストア「esm linkage」：<https://softbrain.app.joint-data.com/ipaas/app-store>

■ご利用価格

月額費用：30,000円～（1環境あたり/月）

※消費税別

※最低利用人数30名。追加時1名単位（1,000円/月）

■esm(eセールスマネージャー)について



ソフトブレンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAを発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。

高機能なCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を中核に、MA(マーケティングオートメーション)ツールの「esm marketing」、アフターサービス向けマネジメントツール「esm service」の導入実績から得られた顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「esm(eセールスマネージャー)」は、業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能です。

営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,500社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのカスタマーサクセスサービスなどお客様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%※となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※弊社顧客支援チーム実績より

以上

※記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

■ソフトブレン株式会社について

会社名：ソフトブレン株式会社

所在地：東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階

代表者：代表取締役社長 豊田 浩文

設立：1992年6月17日

事業内容：顧客接点業務全般のクラウドアプリケーション/プラットフォームの開発・提供

URL：<https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**

広報担当：営業企画部 秋元 絢子(あきもとあやこ)
東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階
TEL：03-6779-9800 FAX：03-6779-9310
MAIL：press@softbrain.co.jp