

# ブリッジインターナショナル株式会社 様

インサイドセールス事業のリーディングカンパニーが  
オンライン営業ツールとして「V-CUBE セールスプラス」を採用



電話による安定した音声を映像と資料共有で補完  
効率的な非対面の営業活動、商談をサポート

PC環境へのインストール不要で  
顧客がストレスなく使える簡単接続

インサイドセールスの導入・実践支援サービスにも  
「V-CUBE セールスプラス」を組み込み

**VV V-CUBE セールス+**

ブリッジインターナショナル株式会社様が採用した「V-CUBE セールスプラス」とは？  
1ステップですぐにつながる、低コストで手軽な「オンライン営業」専用のWeb会議システム

## Corporate Data

ブリッジインターナショナル  
株式会社

インサイドセールスのアウトソーシングやアセスメント、コンサルティングのほか、MAコンサルティング、MAアウトソーシング、CRM/SFA実装支援サービスなどの事業を手掛ける、インサイドセールス分野のリーディングカンパニー。2018年10月、東京証券取引所マザーズ市場へ上場。

■設立  
2002年

■URL  
<http://bridge-g.com/>

# 「オンライン営業」専用のWeb会議選定のポイントは “すぐにつながる”簡単接続と“低価格”によるコストメリット

電話やメールなどの非対面営業チャネルを活用し、リアルでの訪問を行わない営業活動「インサイドセールス」が注目を集めている。創業以来のノウハウを活かしたコンサルティングサービスや教育・研修サービスにより、日本におけるインサイドセールス分野のリーディングカンパニーとして広く認知されているのがブリッジインターナショナルだ。インサイドセールスと親和性の高いオンライン営業をサポートするために多様なツールが登場する中、インサイドセールスを知りつくした同社が選定したオンライン営業専用Web会議システムが「V-CUBE セールスプラス」。採用の決め手は、顧客に負担をかけない使いやすさとコストメリットにあった。

## オンライン営業におけるWeb会議活用時の課題

### 1 顧客のPC環境へ インストールが必要

商談の初期フェーズで利用したい場合などでは、顧客のPC環境にソフトをインストールしてもらうハードルが高い。

### 2 音声の不安定さが 商談のストレスに

検討したWeb会議は、音声不安定なものが多く、音の途切れが商談の進行のネックになってしまう。

### 3 多機能の製品は コスト面が壁に

高額な製品では、コストメリットが生まれず、オンライン営業の効果が得られない。

## 「V-CUBE セールスプラス」でこう解決！

### 口頭でも伝えられる短いURLを ブラウザに入力すれば商談開始

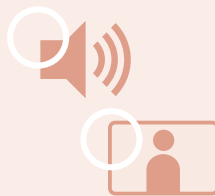
顧客が普段利用しているPCとブラウザで、簡単に接続ができるため、すぐにオンライン営業のためのWeb会議を行うことができる。



「vww.sc/+6桁の数字」という、口頭でも伝えられる短いURLを顧客が普段利用しているブラウザに入力してもらうことで簡単に接続可能。PCへのソフトのインストールや、新たなID登録などが不要。

### 「映像や資料はPC」と使い分けて ストレスのない商談が可能に

電話によるコミュニケーションから始め、資料共有などを行いながらのオンライン営業へとスムーズに移行。



音声は電話を利用することで安定した通話が可能。映像や資料の共有は「V-CUBE セールスプラス」のPC画面を使って行えるため、対面営業と遜色のない営業活動を行うことができる。

### 月額9800円<sup>※</sup>からの低コストだから オンライン営業開始のハードルが低い

オンライン営業に必要な十分なシンプルな機能が、低価格で利用できるため、コストメリットが顕著。



比較したオンライン営業専用Web会議よりも、コストメリットが大きく、ツール導入のハードルを大幅に低減。

## Point of Selection

# 「V-CUBE セールスプラス」選定のポイントは？

### 顧客のPC環境を変更せずに簡単にWeb会議への接続が可能か？

ソフトのインストールやIDの取得など、顧客の負担になる作業なしに使えるツールであること。

✓ 顧客が普段使用しているPCとブラウザですぐに開始

✓ 口頭でも伝達できる簡単なURLで接続できるので事前のメール告知なども不要

### 低コストで手軽に導入できる製品であるか？

オンライン営業のために必要十分な機能を持ちながら、コストメリットを実感できる製品であること。

✓ 月額9800円<sup>※</sup>からの低コスト

✓ 「高画質な映像」「画面共有」「ファイル転送」「チャット」などオンライン営業のために必要十分な機能を搭載

## User's Voice

# オンライン営業と親和性の高い「インサイドセールス」のニーズ向上



ブリッジインターナショナル株式会社  
 上席執行役員 セールス&コンサルティング本部長  
 秋谷 亮 氏

当社は2002年の設立以来、法人営業の分野でさまざまなノウハウを蓄積してきました。現在はこれまでインサイドセールスのアウトソーシングで培ってきたノウハウを活かしたコンサルティングサービスや教育・研修サービスを提供するほか、マーケティング分野のアウトソーシング・コンサルティング、営業・マーケティングを支援するITソリューションの導入・構築にも事業の幅を広げています。

ここ数年顕著なのが、お客さま先に訪問せずに遠隔地から非対面で営業活動を行うというニーズの高まりです。特に商談に入る前の営業活動の初期プロセスにおいてインサイドセールスが注目されています。

近年はテクノロジーの目覚ましい発展により、インサイドセールスが抱えていた非対面の課題を解決できるさまざまなコミュニケーション手段が続々と登場しています。こうした新しいコミュニケーション手段をいち早く取り入れてきましたが、2019年に採用したのが「V-CUBE セールスプラス」です。

## インサイドセールスの支援サービスにも「V-CUBE セールスプラス」を組み込み

非対面の営業において、Web会議システムを活用するという手法には早くから注目し、いくつかのサービスを試してみましたが、多くのWeb会議システムはお客さまのPC環境にアプリケーションをインストールしてもらう必要があり、それがネックでした。営業活動の初期プロセスにおいて、こうした作業をお客さまにお願いするのは容易なことではありません。

その点、口頭でも伝えられる短いURLをブラウザに入力してWeb会議に接続する「V-CUBE セールスプラス」であれば、すぐにオンラインでの営業を開始することができます。現在は営業の初期プロセスだけでなく、提案フェーズでも「V-CUBE セールスプラス」を活用していますが、商談の確度向上にも、「V-CUBE セールスプラス」が寄与していると実感しています。

当社ではインサイドセールスの導入・実践に必要なインフラの設計・構築、運用、トレーニングをトータルに支援しています。そして、サービス「ANSWERS」(アンサーズ)を提供していますが、自社での運用実績をもとに「V-CUBE セールスプラス」を組み込み、顧客へのソリューションとしての提供も開始したほどです。

# ブリッジインターナショナル株式会社様における「V-CUBE セールスプラス」の活用法

ブリッジインターナショナルでは、自社のインサイドセールス/営業活動での利用に加えアウトソーシング事業において、オンライン営業をサポートするためのツールとして「V-CUBE セールスプラス」を採用。さらに、自社の導入効果をもとに、インサイドセールスの導入・実践に必要なインフラの設計・構築、運用、トレーニングをトータルに支援するサービス「ANSWERS」(アンサーズ)にも「V-CUBE セールスプラス」を組み込み、顧客への提案を行っている。

## 「電話による音声」をPC画面での「映像」と「資料共有」で補完

インサイドセールスの初期プロセスは電話によるアプローチが主流。オンライン営業の必要が生じた場合、ブリッジインターナショナルのインサイドセールスのスタッフは、お客さまに「vvv.sc/+6桁の数字」という短いURLを伝え、顧客が普段利用しているPCとブラウザでオンライン営業を開始する。



電話によるコミュニケーションが中心であるインサイドセールスでは、顧客と営業担当者の双方の顔が見えないのが懸念点になりがちであったが、「V-CUBE セールスプラス」により、この不安を解消。

さらに、顧客へ資料を見せながら説明できるようになったことに加え、場合によっては顧客側の資料を見せてもらえるなど、非対面営業におけるコミュニケーションが深まり、よりの確な提案が実現して、商談に結び付く確度も高まった。

## インサイドセールスの支援サービスにも「V-CUBE セールスプラス」を組み込み

ブリッジインターナショナルが提供するインサイドセールスの支援サービス「ANSWERS」(アンサーズ)において、顧客となる企業が「V-CUBE セールスプラス」を有効に活用しながらインサイドセールスの早期立ち上げを可能にするプロセスの整備も行っている。

### インサイドセールス導入・運用総合支援サービス「ANSWERS」

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

