

オンライン営業システム「bellFace（ベルフェイス）」

ベルフェイス株式会社（東京都）

[概要]

- 電話と PC・スマートフォンを使って、簡単に資料や画面の共有ができるオンライン営業システム
- アプリインストールや URL 発行などの事前準備が不要。ネットが苦手な顧客も快適に利用できる
- 契約後は定着まで専属のカスタマーサポートが支援する
- 商談の映像や会話が記録され、それをチームで共有・分析することでスキルの向上やマネジメントの効率化が可能

[特徴]

- アプリのインストールが不要な、簡単・便利なサービスを提供することで、ネットが苦手な顧客にも受け入れやすい
- 契約後、最短で契約翌日から利用可能
- 機能として、下記などがある
 - ① **名刺プロフィール機能** オンライン上で名刺が渡せる。アイスブレイクにも有効
 - ② **シンクロプレゼンテーション機能** 前に登録した資料を共有できる機能。画面共有ではないため、情報漏洩のリスク軽減、資料の一括管理が容易
 - ③ **レコログ機能** 商談内容を録画・録音し、データで保存・共有ができ、自動でテキスト化も可能。商談の振り返りだけでなく、教育やマネジメントにも活用できる
- これまで 3,000 社以上の営業組織の DX 支援をしてきたノウハウを活用し、専任者によるきめ細かな支援や、チャットやセミナーを通じた各種デジタル技術を活用した支援を行う。ツールの提供にとどまらず顧客の課題解決に向けて伴走する
- セキュリティ国際規格 ISO27001 (ISMS) 認証および ISO27017(CLS)認証を取得。厳格なセキュリティ基準に則って運用を行うことで、大手企業や行政、金融機関などの導入実績を多数有する。特に近年は金融業界での導入が急増

[サービスイノベーションの観点から]

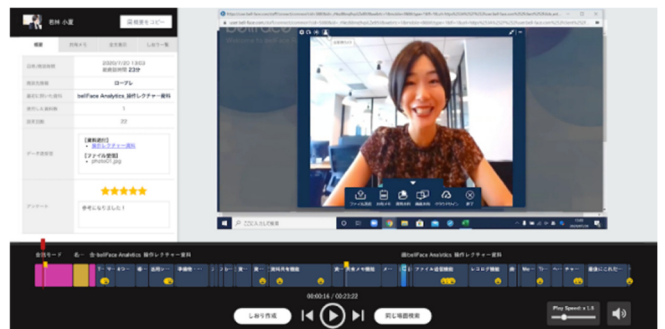
営業のオンライン化に関する DX が期待される中、使いやすさやセキュリティ面など顧客の事前期待に対する深い配慮をベースにして、徹底した顧客満足にこだわってサービスイノベーションを実現している

[組織データ]

所在地	東京都港区
従業員数	150 名
創立	2015 年
キーワード	情報サービス、オンライン営業、DX
売上規模	10～100 億円



▲接続イメージ



▲商談での利用イメージ

bellFaceの接続プロセス【パソコン】



▲電話の延長のような感覚で商談に入ることが可能