

報道関係者各位
プレスリリース

No. BZ190418-01
2019年 4月 18日
株式会社リンク

**クラウド型電話サービス「BIZTEL」が MA ツールと初の連携。
--国産 MA ツール「SATORI」との併用により
インサイドセールスのための充実した機能を提供--**

クラウド型コールセンターシステムの「BIZTEL（ビズテル）」を展開する株式会社リンク（本社：東京都港区、代表取締役社長：岡田 元治、以下 リンク）と、マーケティングオートメーションツール（以下 MA ツール）「SATORI」を提供する SATORI 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：植山 浩介、以下 SATORI 社）は、2019年 4月 18日(木)より、「BIZTEL」と「SATORI」のシステム連携を開始します。

「BIZTEL」は、クラウド型テレフォニーサービスのパイオニアとして、企業向けインターネット電話サービスを幅広く展開しています。インターネットと PC さえあればコンタクトセンターが構築できる「BIZTEL コールセンター」や、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。

この度、「BIZTEL」がシステム連携する「SATORI」は、国内で開発された MA ツールにおいてトップクラスの認知度を誇るサービスです。名前や連絡先がわからないお客さまに対して商品・サービスを購入する可能性があるか判別し、インターネット広告やポップアップを表示して見込み客へと育成するアンノウンマーケティングを行えることが特長です。さらに、購買意欲を数値で評価し、どの見込み客からアプローチするべきかの優先順位づけを行うスコアリング機能や、指定したセグメントに対してメールを一斉配信する機能など、MA ツールの代表的な機能を取り揃えています。

電話による内勤型の営業手法「インサイドセールス」の関心はますます高まりつつあり、専門のチームを組織する企業が増えています。

インサイドセールスの成果を高めるには、架電担当者の活動状況やセールストークの内容を把握し、タイムリーに改善を行うことが不可欠です。また、手動で行う作業をなるべく自動化し、生産性を高めることも重要です。

「BIZTEL」と「SATORI」を連携して利用することにより、こうした課題の解決が可能になります。

【今回の連携により、「SATORI」で利用可能になる「BIZTEL」の機能】

● ソフトフォン

PCの画面に表示される電話機（ソフトフォン）が利用可能。会社の電話番号による発着信が可能であり、パソコン・ヘッドセット・インターネット環境があれば利用できるため、時間と場所を選ばずに営業活動ができるようになります。

● クリックトゥコール

「SATORI」の画面上に表示されるお客さまの電話番号をクリックするだけで発信が可能。お客さまの電話番号をダイヤルする動作が省けるため、電話の発信が効率化でき、活動量を増やすことができます。

● アウトバウンドレポート

電話の発信数・通話数・通話時間などを自動で集計します。組織全体の活動状況に加え、担当者ごとのパフォーマンスを数値で捉えられるようになるため、インサイドセールス業務における課題の発見や改善に役立ちます。

● リアルタイムモニタ

通話中・事後作業中・休憩中など、担当者の稼働状況をリアルタイムで表示します。

● 通話録音

お客さまと担当者の通話内容を録音します。通話音声を聞くことでお客さまへの案内の仕方などを振り返ることができ、セールス力を向上させることができます。

※「SATORI」の利用時にこれらの機能を使用するには、「BIZTEL」の申し込みが併せて必要です。
また、ソフトフォンはBIZTELの管理画面からインストールする必要があります。

本システム連携の開始に伴い、SATORI社における「BIZTEL」の導入事例を公開

SATORI社はインサイドセールスチームの業務効率化という課題を持っていました。今回のシステム連携をきっかけに「BIZTEL」を導入し、クリックトゥコールでの発信・ヘッドセットの利用・テレワークによる架電などの効果により、業務効率が大幅に改善しました。

■ 本導入事例の詳細

SATORI株式会社 事例ページ <https://biztel.jp/case/cs/49.html>

導入事例一覧ページ <https://biztel.jp/case/>

インサイドセールス担当者必見！特別無料セミナーを開催

今回のシステム連携開始と連動し、リンクと SATORI 社の共同でインサイドセールスに関するセミナーを開催します。第1部では、SATORI 社 マーケティング営業部 インサイドセールスグループ長 尾崎 俊亮氏が登壇し、同社が実際に「BIZTEL」と「SATORI」を使って行っているインサイドセールスの活動について紹介します。続く第2部では、SATORI 社 マーケティング営業部 マーケティンググループ長 豊川 瑠子氏が Web を活用した見込み客の獲得と効果的な MA ツールの活用について解説します。第3部では、リンク 取締役 BIZTEL 事業部長 坂元 剛が登壇し、インサイドセールスの生産性を向上させる「BIZTEL」の機能について具体的に説明します。

■開催概要

名称	年間 2000 商談を創出したインサイドセールス 仕組みセミナー ～クラウド電話サービス × MA で実現した事例～
主催	株式会社リンク・SATORI 株式会社
日時	2019年6月6日(木) 15時30分～17時30分(受付開始15時10分)
会場	株式会社リンク セミナールーム 東京都港区赤坂7丁目3-37 カナダ大使館ビル1階 東京メトロ 銀座線・半蔵門線 / 都営地下鉄 大江戸線 青山一丁目駅 徒歩6分 東京メトロ千代田線 乃木坂駅 徒歩12分
参加費	無料
定員	30名(申し込み先着順)
対象者	<ul style="list-style-type: none"> ■新規の見込み客を増やしたい方 ■商談を効率良く生み出すインサイドセールス担当部署を作りたい方 ■クラウド型電話サービスを活用する効果について知りたい方 ■MA ツールの効果について知りたい方

■講演内容

第1部	<p>(15時40分～16時10分)</p> <p>『「BIZTEL」×「SATORI」で実現したインサイドセールス効率化事例のご紹介』</p> <p>本セッションでは、SATORI 社がクラウド型電話サービス「BIZTEL」と MA ツール「SATORI」の2つの仕組みを掛け合わせて活用することで、クリックトゥコールによる発信・ヘッドセットの利用・テレワークなどを実現し、“インサイドセールスチームの業務効率化”という課題を解決した事例をご紹介します。</p> <p>講師：SATORI 社 マーケティング営業部 インサイドセールスグループ長 尾崎 俊亮</p>
第2部	<p>(16時20分～16時50分)</p> <p>『“売り込みゼロ”で年間2000商談獲得を実現する効果的な仕組みとは～Webアクセス履歴を活用した具体施策をご紹介～』</p> <p>新規顧客の開拓について、個々の営業担当者のスキルや関係のある会社からの紹介に依存してしまっている企業が多いのではないのでしょうか。購買意欲が高まっている見込み客をタイムリーに見つけ出し、自動でアプローチする仕組みがあれば、営業担当者の勘に頼ったコールドコールをすることなく多くの商談を創出することができます。本セッションでは、Web を活用した見込み客の獲得と商談を生み出すための効果的な MA ツールの活用について、実際に成果を出している企業の具体的な施策・事例を交えてご紹介します。</p> <p>講師：SATORI 株式会社 マーケティング営業部 マーケティンググループ長 豊川 瑠子</p>

第3部	<p>(17時00分～17時30分) 『インサイドセールスの生産性向上は「活動状況の見える化」が鍵！ 高速PDCAを実現する電話ツール「BIZTEL」とは』</p> <p>スピード感のある改善を積み重ね、日々インサイドセールスの成果を拡大し続けるためには、各担当者や組織全体の活動量とトーク内容の現状把握が必須です。架電業務の見える化と効率化を同時に実現する電話ツール「BIZTEL」の機能についての解説を踏まえながら、成果の見えるインサイドセールス業務の進め方について事例とともに解説します。</p> <p>講師：株式会社リンク 取締役 BIZTEL 事業部長 坂元 剛</p>
-----	---

■お申し込み方法について

事前申し込みが必要です。

参加申し込み用 Web サイト <https://go.biztel.jp/20190606seminar-p>

「BIZTEL」は、今後もサービスの強化を通じて企業のインサイドセールス業務を後押しし、成果拡大と業務効率化に貢献してまいります。

BIZTEL (ビズテル) について

BIZTEL は 2006 年のサービス提供開始以降、クラウド型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システムやコールセンターシステムを幅広く展開しています。2019 年には、1,200 社超の導入企業数、22,000 席超の稼働席数を達成し、ミック経済研究所より発行された『クラウド型 CRM 市場の現状と展望 2018 年度版』において、クラウド型コールセンターシステム **3 年連続シェア第 1 位**のサービスとしてリストアップされました。

サービスの詳細は、<https://biztel.jp/> をご覧ください。

SATORI について

「SATORI」は、“実名の見込み顧客”にとどまらず“匿名の見込み顧客”にもリードナーチャリング可能な国産マーケティングオートメーションツールです。リード情報（メールアドレスを含む個人情報）獲得前の、匿名見込み顧客に対してのナーチャリングを実現することで、自社にとって購買意欲の高い見込顧客を継続的に創出することが可能になります。

サービスの詳細は、<https://satori.marketing/> をご覧ください。

株式会社リンクについて

株式会社リンクは、業界最大級の稼働台数を持つ専用ホスティングを軸として、クラウド型ホスティングやクラウド型テレフォニーサービス、セキュリティプラットフォームサービスなど、さまざまなインターネット関連サービスを提供しています。農系事業にも取り組んでおり、2011 年 10 月からは岩手県岩泉町にある自然放牧酪農場「なかほら牧場」を運営しています。

事業の詳細は、<https://www.link.co.jp/> をご覧ください。

本プレスリリースに関するお問い合わせ先

ビルコム株式会社 星（株式会社リンク PR 事務担当）

TEL : 03-5413-2411 / FAX : 03-5413-2412 / Email : link@bil.jp