

日本青銅

営業力、遠方対応を強化

青銅合金メーカーの日本青銅（本社＝東京・東日暮里、佐々木太志社長）はこのほど、オンライン商談システム「ベルフュイエス」を導入した。パソコンの画面上で顔を合わせて話せるだけでなく、同じ資料を見ながら契約や設計の詳細についても対面での商談と同じように話し合える。新型コロナウイルスの感染拡大を契機に勤務スタイルの多様化が加速する中、オンラインシステムの活用で営業力と顧客サービスの強化につなげる。

リモートワークの拡大で、ウェブ会議システムを取り入れる企業が増えている。同社が導入したベルフュイエスは1対1の営業ツールに特化したシステムのため、商談における利便性を追求した機能を備える。

最大の特長のひとつが、音声に電話を利用すること。ウェブ会議

システムでは通信状況

が不安定だと画面や音声が固まってしまう場合があるが、電話を使うことで音声が途切れることはない。

パソコン画面にはワード、エクセル、PDFから動画まで各種ファイルが展開でき、画面上でマークもつけられる。このため見積書や提案書、設計図な

どと一緒に見ながらスムーズに商談を進めることが可能。商談記録

はデータとして残り、社内でも共有できる。

また、顧客側はシステムを利用するためには、佐々木社長は「対面のコミュニケーションは絶対に必要だが、非

常に勝手の良さを評価され、自社でも導入したいとの声も寄せられている。

日本青銅は数年前か

ら社内管理システムの

オンライン化を推進してきた。対外的にもオンラインを活用することで営業効率がさらに改善し、遠方の取引への迅速な対応も可能になるとみている。

佐々木社長は「対面のコミュニケーションは絶対に必要だが、非常に勝手の良さを評価され、自社でも導入したいとの声も寄せられている」との考え方を示す。

ベルフュイエスに興味がある関係者がいれば相談も受け付ける。



対面と同様に商談できる

オンライン商談導入