

日本青銅

オンライン商談導入

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「ベルフェイス」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。同社は導入したベルフェイスは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入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。ベルフェイスは、音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。

システムでは通信状況が不安定だと画面や音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。ベルフェイスは、音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。

システムでは通信状況が不安定だと画面や音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。ベルフェイスは、音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。

システムでは通信状況が不安定だと画面や音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。ベルフェイスは、音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。

システムでは通信状況が不安定だと画面や音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。ベルフェイスは、音声が入り込んでしまったり、電話を使っていることがわかる。



対面と同様に商談できる