

News Release

報道関係各位

2019年4月2日

株式会社バイキューブ

営業の働き方改革を実現させる新サービス 「V-CUBE セールスプラス」を提供開始

～商談数の増加、商談の可視化につなげ、営業業務全体の改善も支援～

株式会社バイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長：間下直晃、以下バイキューブ）は、2019年4月2日（火）より営業部門の働き方改革を実現させる新サービス「V-CUBE セールスプラス」の提供を開始いたします。初めて使う人も1ステップで簡単に接続できることから、営業、顧客の双方がストレスなく、映像と資料共有を組み合わせたオンラインでの商談を開始できます。インサイドセールスやカスタマーサポートにおいて、資料や画面を簡単に共有しながら対面と同じような顧客との対話の回数を増やすことができ、より早くより適切なコミュニケーションを実現します。



【提供に至った背景】

働き方改革関連法が施行され、働き方改革への取り組みが本格化する中、最近では営業部門の働き方改革を目的としたWeb会議の導入が進んできています。営業にとって顧客との対話が重要である一方で、商談や地方出張など移動する時間を効率化し、限られた労働時間でいかに生産性を高め、最大の効果を出すかが重要になっています。国土の広い米国では営業部門の生産性を向上させるために、Web会議を活用したインサイドセールスという手法が定着しており、営業部門の約60%が従事していると言われています。バイキューブでも2006年から「V-CUBE セールスプラス」の前身となるサービスを活用したインサイドセールスを開始し、日々の営業活動や地方への商圈拡大、販売パートナーとのコミュニケーションの充実に取り組んできました。これまで蓄積してきたノウハウと最新の技術を組み合わせ、新たに営業での利用シーンに特化した「V-CUBE セールスプラス」を提供することで、今まで移動時間や会議室の手配など、場所に縛られていた営業という職務の働き方改革にも寄与できると考えています。

【V-CUBE セールスプラスの特徴】

「V-CUBE セールスプラス」は、1ステップで顧客とWeb会議を接続し、安定した通信でストレスなく商談を開始できます。音声は電話を使用しており、初めて使う人でもマニュアルなしで利用できるシンプルなUIが特徴で、商談中の顧客にも臆することなく遠隔商談を提案できます。



< 「V-CUBE セールスプラス」画面イメージ >

主な機能

- ・映像を通じたコミュニケーション
- ・画面共有によりブラウザでの自社サービスの紹介やPowerPoint、PDFといった資料共有
- ・チャットによるURLやメールアドレスなど文字情報の共有
- ・ファイル共有による資料の受け渡し

サービスの詳細についてはこちらをご覧ください：<https://jp.vcube.com/service/sales-plus>

【今後の取り組み】

SFA・CRMと連携することで、「V-CUBE セールスプラス」を通して実施した商談の内容・結果の可視化を強化していきます。また、バイキューブが自社のインサイドセールスで培ったノウハウをプログラム化し、システムだけでない顧客価値を創造することで、より多くのお客様から求められるサービスを提供してまいります。

【バイキューブとは】

株式会社バイキューブは「Evenな社会の実現」というミッションを掲げ、「いつでも」「どこでも」コミュニケーションが取れる環境を整備することで、時間や距離の制約によって起こる様々な機会の不平等の解消に取り組んでいます。株式会社シード・プランニングから発行された『2019 ビデオ会議/Web会議の最新市場とクラウドビデオコミュニケーションの現状』において、国内Web会議市場12年連続シェアNo.1を獲得しています。Web会議やテレビ会議、Webセミナーによって働き方改革の実現と、教育や医療などライフスタイルも革新していくことを目指しています。

【報道関係のお問い合わせ先】

株式会社バイキューブ 社長室 広報担当

TEL：03-5475-7250 FAX：03-6866-5601 E-mail：release@pj.vcube.co.jp