

ネクストSFA、ハイパーオートメーションツール「Yoom」とAPI連携を開始

ノーコードで160種類以上のツールと連携が可能に、業務の自動化で人材不足をサポート

Webマーケティングとクラウドセールステックを展開する株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役：原口 大輔、証券コード：7357）が自社で開発・提供するクラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」と、Yoom株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：波戸崎 駿）が開発・運営するハイパーオートメーションツール「Yoom（ユーム）」がAPI連携を開始しました。



「ネクストSFA」は、企業の営業活動を効率化、改善する営業支援・顧客管理ツールです。個人の勘、経験、根性に頼る旧来的な営業活動を、科学的な観点から自動化、改善、管理できるSFA（Sales Force Automation）です。

「Yoom」は、日々の事務作業をノーコードで自動化する次世代ツールです。160種類以上の国内外ツールと連携しており、営業をはじめとした様々な業務の作業工程を自動化することができます。

今回の連携により「ネクストSFA」の情報で見積書や契約書などの書類の作成を自動化したり、「ネクストSFA」の情報を他のシステムへ1クリックで連携するなど、専門的な開発技術なしで、誰でも簡単に日々の業務を自動化することが可能になります。

■ 「Yoom」との連携により実現できる業務例

① 営業プロセスを「kintone」のデータベースと連携

「ネクストSFA」に登録された営業プロセスを「kintone」などのビジネスアプリ作成ツールで構築したデータベースに自動で連携するフローです。営業活動のプロセスと「kintone」で構築したデータベースを連携させることで、顧客情報の詳細な管理と共有が可能になります。

② 契約の締結が完了したら「ネクストSFA」に受注情報を登録

「クラウドサイン」などの電子契約サービスでの契約締結完了後に「ネクストSFA」で該当企業を検索して、受注情報を自動登録するフローです。受注情報入力作業の自動化により営業担当者はより多くの時間を他の重要な業務に割り当てることができ、生産性の向上が期待できます。

■ 「Yoom」とは

「Yoom」はAI・API・RPA・OCRなどの様々な技術を組み合わせてあらゆるデスクワークを自動化するハイパーオートメーションツールです。従来のRPAだけでは実現できなかった多くの繰り返し発生する事務作業を、簡単に自動化することができます。セールス・人事・労務・経理など企業内の様々な部門での業務の効率化・自動化を実現します。現在160以上のアプリ・サービスと連携しており、現在未連携のサービスであってもご要望に応じて積極的に連携を行います。

【サービスサイト】<https://lp.yoom.fun>

■クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクスト SFA」について

「ネクスト SFA」は、"使いやすさ"と"見やすさ"を徹底追求し、営業活動を効率化、改善する営業支援・顧客管理ツールです。

MA（マーケティングオートメーション）機能も搭載しており、見込み顧客の獲得、育成から受注までのマーケティング＆営業活動をこのツール1つで管理できます。導入から設定、運用まで充実の無料サポートによる高い継続率も特徴です。また、以下のようなツールと連携可能なため、様々なビジネスシーンで相乗効果を発揮できます。

The screenshot shows the homepage of Next SFA. At the top, there's a navigation bar with links for 'Next SFAの強み', '機能一覧', 'ご利用料金', '導入実績', and a prominent orange button '無料トライアル'. The main content area has three sections: '見込み顧客の獲得、育成から、' '商談管理、顧客管理まで、' and 'MA、SFA、CRMの全てを搭載！'. Below these are three decorative laurel wreaths with text: '継続率 98.7% 2024年3月期', '利用開始まで 翌営業日', and '充実のサポート 何回でも 無料'. To the right, there's an illustration of two people looking at a large screen displaying charts and graphs, with a lightbulb icon above them. At the bottom right is an orange button labeled '資料請求・無料トライアルはこちら'.

- クラウド会計ソフト freee (freee 株式会社)
- Sansan (Sansan 株式会社)
- マネーフォワード クラウド請求書 (株式会社マネーフォワード)
- LINE WORKS (LINE WORKS 株式会社)
- Chatwork (株式会社 kubell)
- Google 広告 (Google 合同会社)
- Yahoo!広告 (ヤフー株式会社)

など。

【サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

■株式会社ジオコードについて

ジオコードは、SEO 対策と Web サイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」や Web 広告運用などのサービスを提供する Web マーケティング事業と、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクスト SFA」などを活用したクラウドセールステック事業を展開。

Web マーケティング＆営業 DX で、集客から、受注までの全てを一社完結で支援し販売拡大に貢献するとともに、DX 推進にも寄与するサービスを提供し、顧客の経営を攻守両面から支援しています。



社 名：株式会社ジオコード

代表者：代表取締役 原口 大輔

所在地：東京都新宿区新宿 4-1-6 JR 新宿ミライナタワー 10F

設 立：2005 年 2 月 14 日

資本金：3 億 6,182 万円（2024 年 2 月末現在）

上 場：東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：7357）

事 業：Web マーケティング事業、クラウドセールステック事業

H P : <https://www.geo-code.co.jp/>

■お問い合わせ先

<ネクスト SFA について>

株式会社ジオコード

クラウド CS 課

メール：info@geo-code.co.jp

電 話：03-6274-8081