



営業マネジメントの負を解消

Salesforceを最大限活用し、営業生産性を向上させる方法とは

※本資料は2024/10/10に実施されたウェビナーの講演資料となります
※無断での転載・転用はご遠慮いただきますようお願い申し上げます

ベルフェイス株式会社

会社概要



社名	ベルフェイス株式会社
代表者	中島 一明
設立	2015年4月27日
所在地	東京都港区芝浦1丁目1-1 浜松町ビルディング12階
事業内容	金融業界向け電話面談システムの開発 AIによるCRM自動入力システムの開発
資本金	85億4,900万円（資本準備金含む）
主要株主	中島一明・インキュベイトファンド(株)・THE FUND・(株)グロービスキャピタルパートナーズ・SMBCベンチャーキャピタル(株)、Z Venture Capital (株)三井住友トラストインベストメント(株)、Axiom Asia Private Capital、第一生命保険(株)、キャナルベンチャーズ(株)、みずほキャピタル(株)・他



第三者認定規格：ISO27001



ISMS認証番号：IA190092



第三者認定規格：ISO27017

アジェンダ

1. 多くの営業組織が抱えている問題とは？
2. bellSalesAI_サービスの紹介
3. bellFace社のフロービルダー活用/生産性向上事例紹介
4. まとめ

案件マネジメントってどうされていますか？

多くの営業組織が抱えている問題とは？

Salesforce活用度

1

Salesforce活用度高

営業メンバーはSalesforceへの入力を徹底しており、全ての情報がSalesforceで確認できる状態

2

Salesforce活用度中～低

営業メンバーの情報入力にばらつきがあり、正しい情報がSalesforce上だけでは確認が出来ない状態

3

Salesforce活用度無

案件の進捗状況や顧客情報入力などが全然入っていない状態

どのようなリスクがあるのか

営業メンバーのSalesforce入力工数が圧迫し、本来営業が行うべき「顧客へ向き合う時間」が削られてしまう。

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業によるコスト圧迫

Salesforceがあるのにもかかわらず、メンバー・マネージャーともに無駄なコミュニケーションが発生してしまう。

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業・Salesforce利用料のコスト圧迫

商談の状況を把握できず、マネージャーが案件アドバイスが出来ていない・Forecastがブレて対策を講じれず目標達成が出来ない状態。

→ 受注率・受注単価の低下/Salesforce利用料のコスト圧迫

多くの営業組織が抱えている問題とは？

Salesforce活用度

1

Salesforce活用度高

営業メンバーはSalesforceへの入力を徹底しており、全ての情報がSalesforceで確認できる状態

2

Salesforce活用度中～低

営業メンバーの情報入力にばらつきがあり、正しい情報がSalesforce上だけでは確認が出来ない状態

3

Salesforce活用度無

案件の進捗状況や顧客情報入力などが全然入っていない状態

どのようなリスクがあるのか

営業メンバーのSalesforce入力工数が圧迫し、本来営業が行うべき「顧客へ向き合う時間」が削られてしまう。

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業によるコスト圧迫

**営業生産性が低下する
リスクが発生**

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業/Salesforce利用料のコスト圧迫

商談の状況を把握できない為、Forecastがブレて対策を講じれず目標達成が出来ない状態になる。

→ 受注率・受注単価の低下/Salesforce利用料のコスト圧迫

多くの営業組織が抱えている問題とは？

Salesforce活用度

1

Salesforce活用度高

営業メンバーはSalesforceへの入力を徹底しており、全ての情報がSalesforceで確認できる状態

2

Salesforce活用度中～低

営業メンバーの情報入力にばらつきがあり、正しい情報がSalesforce上で確認できない状態

3

Salesforce活用度無

案件の進捗状況や顧客情報入力などが全然入っていない状態

どのようなリスクがあるのか

営業メンバーのSalesforce入力工数が圧迫し、本来営業が行うべき「顧客へ向き合う時間」が削られてしまう。

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業によるコスト圧迫

営業メンバーの情報入力にばらつきがあり、正しい情報がSalesforce上で確認できない状態

営業メンバーのSalesforce入力工数をかけずに全ての情報を正しく蓄積する

・ Salesforceの情報を元に適切な打ち手を講じていく

商談の状況を把握できない為、Forecastがブレて対策を講じれず目標達成が出来ない状態になる。

→ 受注率・受注単価の低下/Salesforce利用料のコスト圧迫

多くの営業組織が抱えている問題とは？

Salesforce活用度

どのようなリスクがあるのか

1

Salesforce活用度高

営業メンバーはSalesforceへの入力を徹底しており、全ての情報がSalesforceで確認できる状態

営業メンバーのSalesforce入力工数が圧迫し、本来営業が行うべき「顧客へ向き合う時間」が削られてしまう。

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業によるコスト圧迫

2

Salesforce活用度中～低

営業メンバーの情報入力にはばらつきがあり、正しい情報がSalesforceに入力されていない状態

- 営業生産性を高める条件は…
- ・ 営業メンバーのSalesforce入力工数をかけずに全ての情報を正しく蓄積する
 - ・ Salesforceの情報を元に適切な打ち手を講じていく

3

Salesforce活用度無

案件の進捗状況や顧客情報入力などが全然入っていない状態

商談の状況を把握できない為、Forecastがブレて対策を講じれず目標達成が出来ない状態になる。

→ 受注率・受注単価の低下/Salesforce利用料のコスト圧迫



bellSalesAIとは…

bellSalesAIとは？

営業担当のSalesforce入力作業を削減し、営業チーム全体の生産性向上を実現する



1

CRMの入力作業が自動化

80%以上の精度でAIがCRMの入力内容を自動抽出、独自技術※1でSFに構造化されて連携することが可能、CRM入力時間の70%以上を削減し、データの質が向上

2

スマホで完結、移動中に作業完了

スマートフォン一つでSalesforceに連携することができ、訪問先でも商談終了後すぐに情報共有（Web会議、PCでも利用可）

3

営業が次にやるべき事がわかる

商談結果のサマリーやネクストアクションがSlackやTeamsで自動的に通知※2、データの質と量が改善することで、SFAによるマネジメントやデータ分析が可能に

bellSalesAI × Salesforceで実現できること

お客様との全ての接点が構造化されたデジタルデータ化、現場の負荷なく、営業生産性の向上が可能





フロービルダー活用/営業生産性向上事例

Salesforce入力作業の効率化



Salesforce入力作業効率化

営業の対顧客活動数増加 **143%**

導入までの期間:1ヶ月

B2B EP

B2B SMB

B2C

実際の画面イメージ

4G 21:47

タイトル未入力

書き起こし 要約

商談ストーリー 顧客ヒアリング項目

1. 本商談の総括

お客様は現在、ウェブ広告を中心に集客を行っているが、成約数の低下が課題。DXを進めていく必要性は認めているものの、具体的な施策は進んでいない。セールスフォースの導入と、bellSalesAIを活用した営業の効率化を提案。次回は経営層を交えた会議を設定し、具体的な計画を詰めていく。

2. 営業部門の体制と人数

営業部門は約3名の体制。賃貸管理センターにも担当者がある。

3. 商談形態

主に訪問営業を行っている。

4. 1件あたりの平均商談時間

1日6件程度の訪問を行っている。

5. 1日あたりの商談数

1日6件程度の訪問を行っている。

SF連携

bellSalesAI

+ フォローする レコードタイプを変更 編集 削除

顧客ヒアリング項目

本商談の総括	営業部門の体制と人数
お客様は現在、ウェブ広告を中心に集客を行っているが、成約数の低下が課題。DXを進めていく必要性は認めているものの、具体的な施策は進んでいない。セールスフォースの導入と、bellSalesAIを活用した営業の効率化を提案。次回は経営層を交えた会議を設定し、具体的な計画を詰めていく。	営業部門は約3名の体制。賃貸管理センターにも営業担当者がある。
商談形態	1件あたりの平均商談時間
主に訪問営業を行っている。	
1日あたりの商談数	プロダクト機能に対する要望とその理由
1日6件程度の訪問を行っている。	
営業への会社支給デバイスの有無	導入CRM名
	現在はいい生活のCRMを使用しているが、十分に活用できていない。
現在のCRMの入力状況	お客様が感じているCRMの活用に関する課題と対応方針
営業担当者がCRMに必要な情報を入力していない。	CRMを使いこなせていないことが課題。営業が入力を行うよう、会社として方針を示す必要がある。
お客様がイメージしているベルセールスAIのユースケース	ベルセールスAIの感想・評価・質問・期待すること
商談終了後のメモ作成や報告書作成の手間を削減し、営業活動に集中できるようにしたい。	素晴らしいサービスで、営業の事務作業負担が大幅に軽減できそう。関西弁にも対応しているのが良い。
ベルセールスAIの導入に向けた懸念事項	提案金額と会社に対するお客様の反応

導入前の課題

- CRMへの入力時間が長く、1日の業務終了後に残業して事務作業を行う必要があった。
- 前日に終わらない事務作業を翌日のコアタイムに実施、顧客に対する活動(商談、打ち合わせ、メール、電話)が少なくなっていた。

成果

- 1人あたりの商談、打ち合わせ、メール、電話などの顧客向けの活動が平均43.2%増加した。(4ヶ月平均、+26%~+83%)
- 1日あたりのCRM入力時間が約30分→約5分に短縮された。

システム概要

bellSalesAI

顧客ヒアリング項目

Salesforce

Flow Builder

SF連携

案件管理の効率化



案件管理の効率化

案件マネージャーの案件管理時間 **125%**

導入までの期間: 5時間

B2B EP

B2B SMB

B2C

実際の画面イメージ

日付 ↑	営業部門の体制と人数	ベルセールスAI導入に関する予...	提案金額と会社に対するお客様の反応
2024/09/03	-	-	提案金額が他のサービスと比べて高いと感じている。ボリュームディスカウントの検討を依頼された。
2024/09/03	-	-	提案金額は、初期費用90万円、月額利用料は1人あたり5,600円、Salesforce連携で月500円。金額面では、他社サービスとのバランスを考慮する必要がある。
2024/09/11	お客様の営業部門は本社に20名ほどおり、トライアルは10名規模で行う予定。	予算確保のための経費見直しを提出する必要がある。	-
2024/09/13	-	-	-
2024/09/24	営業部門の体制と人数については異なっている。	-	-
2024/09/17	コンサルタントが3~10数名、コンタクトセンターの生命保険担当が20名、損害保険担当が15名の合計35~45名程度の営業部門体制。	現在利用中のアミボイスの年間費用が1,000万円以上かかっているため、bellSalesAIに置き換えることで500万円以上のコスト削減効果が見込めるとの示唆があった。	月額利用料は1IDあたり5,600円~6,100円程度。SOIDの利用で月30万円程度。CRM入力工数の削減効果のみでも十数分が取れるとの反応があった。
2024/08/02	-	-	-
2024/08/23	-	-	-

営業フレームワーク(BANT・SPIN 他)を細分化し取得、商談中にヒアリングすべき企業情報を自動で取得することで、案件が失注するリスクを可視化

複数回・長期間の商談で合意状況や案件リスクが可視化される

導入前の課題

- エンタープライズ企業への営業を行っており、長期間営業活動を行うため、営業の型化が難しい
- 営業会議は営業マネージャーがExcelで都度まとめたり、営業担当に聞き回る必要がある
- お客様と何が合意できていて、何が合意できていないか、わからない

成果

- 受注/失注に影響する要素が特定でき、Salesforceに記録すべき内容を決められた
- 提案中の案件の失注リスクが可視化され、適切な対策が取れるようになった
- 進行中商談の進捗把握が省力化、営業マネージャーのチーム内の進捗確認時間が240分削減された(約60件×注力案件上位20%×1件当たりの報告時間5分×4週間)

システム概要

bellSalesAI

顧客ヒアリング項目

SF連携

Salesforce

レポート

営業進捗のリアルタイム共有



営業進捗のリアルタイム共有

商談結果が社内の関係者に自動共有

導入までの期間: 3時間

B2B EP

B2B SMB

B2C

bellSalesAI商談サマリー アプリ 19:08

bellSalesAI商談が記録されました!

商談:

営業担当者: さん

サマリー: お客様は大手銀行で、商談データの音声と文字起こしデータを自社のデータレイクに保存し、監査対応や二次利用したいというニーズがある。技術的にはAWSのS3を使った連携が可能だが、セキュリティやコンプライアンスの観点から社内で調整が必要。今後、bellFaceと協力して実現に向けた検討を進めていく。

NAと期日: 引き続きbellFaceと協力して、データ連携の実現に向けた検討を進めていく。

ヒアリング項目充足数: 6 / 20項目

[Salesforceで詳細を確認する](#)

bellSalesAI商談サマリー アプリ 20:23

bellSalesAI商談が記録されました!

商談:

営業担当者: さん

サマリー: 社は、リモート環境下での社員エンゲージメント向上、既存システムとの連携、導入コスト・ROIについて関心がある。bellSalesAIの顧客ヒアリング項目の改善により、これらの情報を的確に収集できるようになった。セールスフォース連携の設定を進め、収集した情報の活用方法を検討することがネクストアクションとなる。

NAと期日: bellSalesAIの顧客ヒアリング項目の設定とSalesforce連携の設定を進める。

ヒアリング項目充足数: 6 / 20項目

[Salesforceで詳細を確認する](#)

bellSalesAI商談サマリー アプリ 21:36

bellSalesAI商談が記録されました!

商談:

営業担当者: さん

サマリー: お客様は現在Biztelを使用しており、電話をしてその後セールスフォースに情報が入るところまでの動画を作成中。bellFaceとの連携についてアピールポイントを整理し、見積もりや比較表を準備して提案する。

NAと期日: 提案資料の準備と共有、Biztelからセールスフォースへの連携動画の作成

ヒアリング項目充足数: 6 / 20項目

[Salesforceで詳細を確認する](#)

実際の画面イメージ

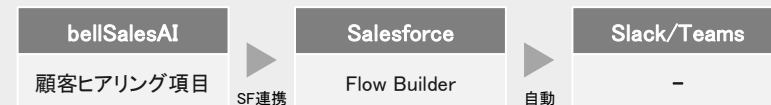
導入前の課題

- 営業担当が行った商談の結果確認はSalesforceを開いて確認する必要がある
- 営業担当によっては個別に確認するまで商談が行われていること自体がわからない
- 営業マネージャーがどのようなネクストアクションがお客様と合意されているか把握したい

成果

- PCでSalesforceを開かずに、モバイルでタイムリーに商談結果を確認できるようになった
- 営業マネージャーがチーム内の商談結果を確認する時間が短縮した&営業担当の商談結果の報告時間が短縮された

システム概要





まとめ

多くの営業組織が抱えている問題とは？

Salesforce活用度

1

Salesforce活用度高

営業メンバーはSalesforceへの入力を徹底しており、全ての情報がSalesforceで確認できる状態

2

Salesforce活用度中～低

営業メンバーの情報入力にばらつきがあり、正しい情報がSalesforce上だけでは確認が出来ない状態

3

Salesforce活用度無

案件の進捗状況や顧客情報入力などは行っておらず、営業個々人に任せている。Forecastingも営業からの報告を足し合わせて行っている

どのようなリスクがあるのか

営業メンバーのSalesforce入力工数が圧迫し、本来営業が行うべき「顧客へ向き合う時間」が削られてしまう。

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業によるコスト圧迫

**営業生産性が低下する
リスクが発生**

→ 商談数・顧客接点量の低下/残業/Salesforce利用料のコスト圧迫

商談の状況を把握できない為、Forecastがブレて対策を講じれず目標達成が出来ない状態になる。

→ 受注率・受注単価の低下/Salesforce利用料のコスト圧迫

なぜCRMの入力自動化に取り組むべきなのか？

背景・理由

営業生産性＝売上アップ

顧客対応は業務時間全体の30%程度、単純な事務処理時間を減らし、「顧客のための時間」に変えていくことで営業生産性の向上が望める。



営業領域×AI施策の位置づけ

