

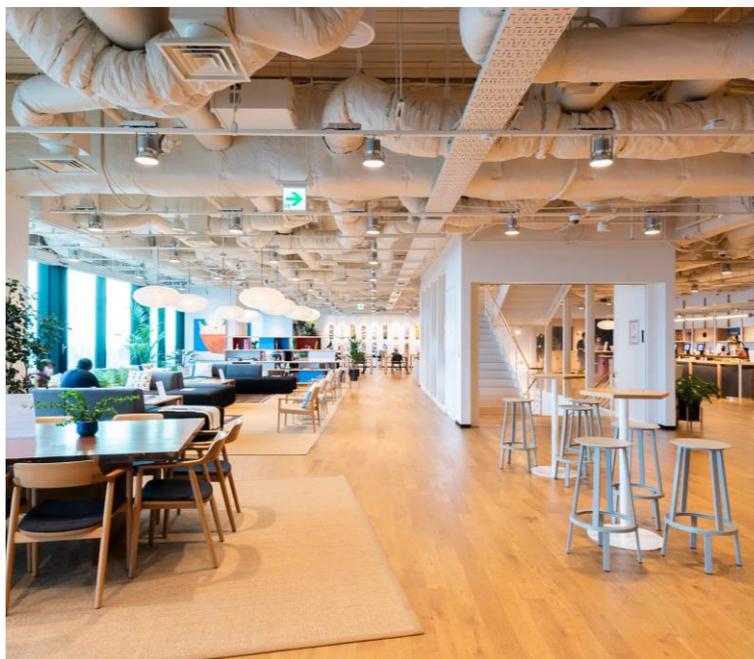


チームで売上を最大化する 国内No.1※の オンライン営業システム

レコログ（商談録画）で営業ノウハウの可視化を実現

※電話とブラウザを組み合わせた遠隔営業システムにおいて「有料契約導入社数」・「契約導入事業所数」・「契約導入ID数」・「営業職が利用したことがあるシステム」の4部門でNo.1を獲得（ショッピングアイ調査：2020年5月7日時点）

ベルフェイス(株)のミッションと概要



勤と根性の営業をテクノロジーで解放し 企業に新たなビジネス機会をもたらす

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	東京都渋谷区渋谷 2-24-12 渋谷スクランブルスクエア39階
社員数	320人 (2020年7月末時点)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">オンライン営業システム bellFace 開発・提供インサイドセールス コンサルティングセールスビッグデータの解析及びコンサルティング
資本金	56億5,941万円 (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、THE FUND、株式会社グロービス・キャピタル・パートナーズ、SMBCベンチャーキャピタル株式会社、YJキャピタル株式会社、キャナルベンチャーズ株式会社、みずほキャピタル株式会社



第三者認定規格：ISO27001

当社はセキュリティ対策に積極的に取り組んでおり第三者認定を取得済み



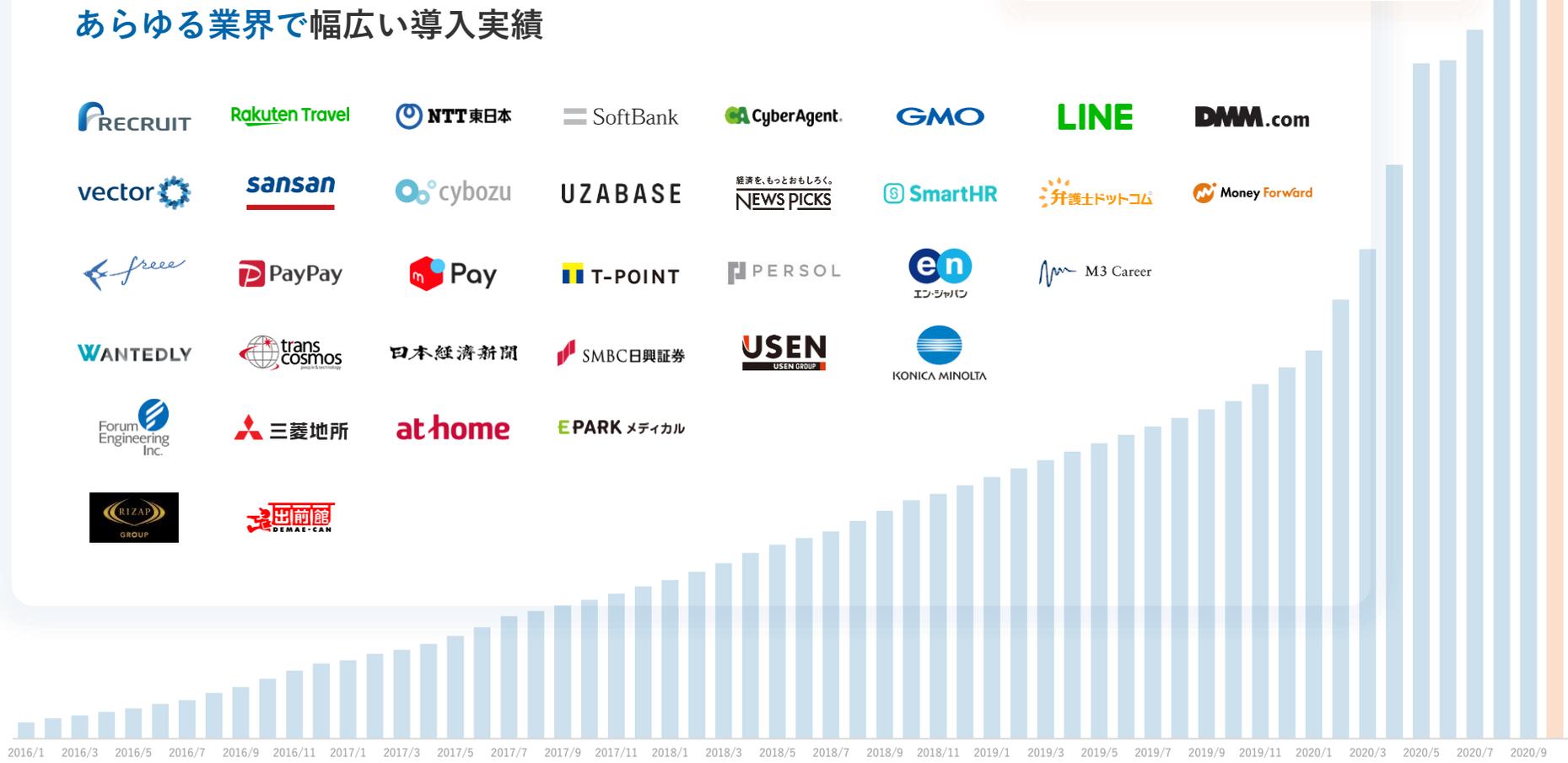
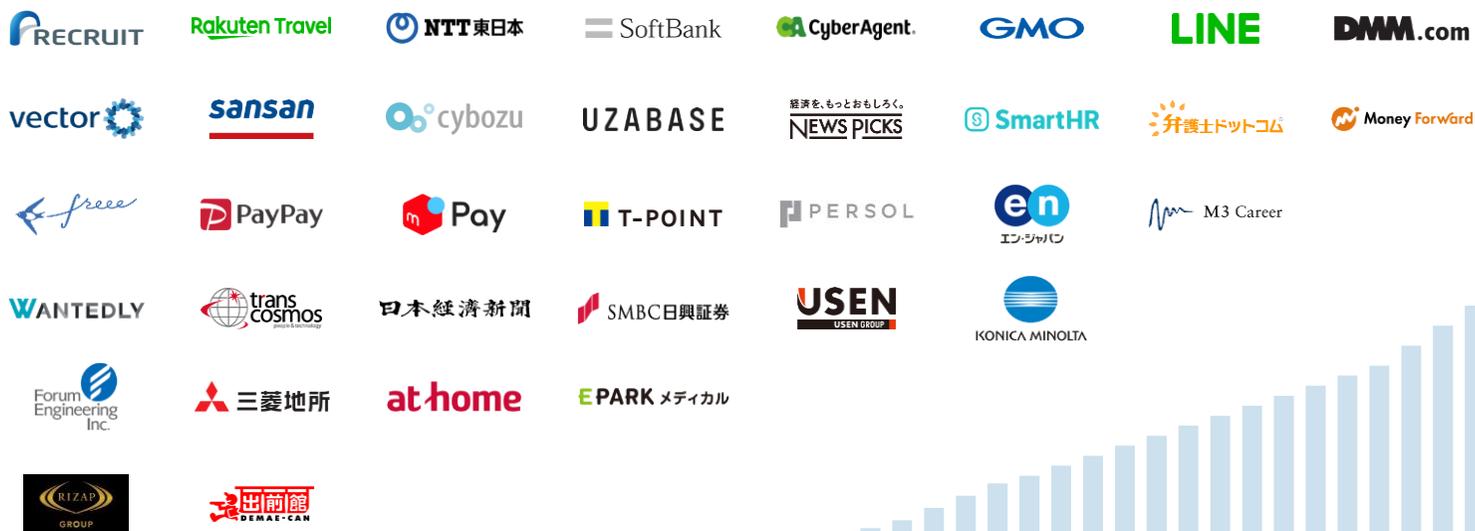
ISMS認証番号：IA190092

【認証範囲】自社のアプリケーションサービスであるWEB会議システムの企画及びテクニカルサポート

bellFaceはオンライン営業システム 国内No.1

有料契約数
2,500社 突破!!
 2020年10月現在

あらゆる業界で幅広い導入実績



オンライン営業で「bellFace」が選ばれる 4つの理由

1

商談をスムーズに進行する

営業補助機能が充実

2

お客様の環境やリテラシーに
依存しない

接続方法

3

ノウハウの自動蓄積

営業育成を効率化

4

成果にコミットする手厚い

導入支援

チームで売上を最大化!

オンライン営業で「bellFace」が選ばれる 4つの理由

受注率UP!!

1

商談をスムーズに進行する

営業補助機能が充実

2

お客様の環境やリテラシーに
依存しない

接続方法

3

ノウハウの自動蓄積

営業育成を効率化

4

成果にコミットする手厚い

導入支援

チームで売上を最大化!

1. 商談をスムーズに進行する「営業補助機能」が充実



名刺プロフィール

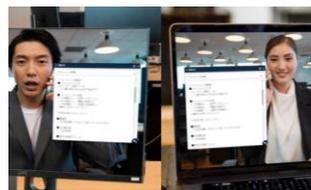
対面を超えるアイスブレイク



営業資料ストレージ機能

資料をチームで共有・更新

PowerPoint / PDF / Excel / Word / Keynote
/ 動画 (.mp4 .ogv .avi .mov .flv .3gp)



共有議事録

アジェンダやヒアリングで
重宝する



クラウドプレゼンテーション

クラウドから資料を瞬時に開ける



電子契約 クラウドサイン

オンライン営業中に可能な
契約手続き



営業トークスクリプト

新人セールスもまるでベテラン

資料をプレゼンで自由に展開

オンライン営業で「bellFace」が選ばれる 4つの理由

商談数UP!!

1

商談をスムーズに進行する

営業補助機能が充実

2

お客様の環境やリテラシーに
依存しない

接続方法

3

ノウハウの自動蓄積

営業育成を効率化

4

成果にコミットする手厚い

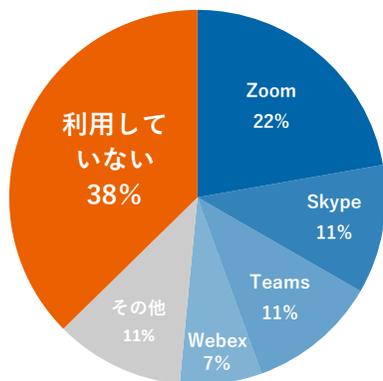
導入支援

チームで売上を最大化!

2. 前提：多くの営業機会損失が生まれている状況...

1

コロナ渦においても、4割弱の企業が「Web会議システムを利用していない」と回答



企業のWeb会議システム利用状況

※「SaaS・コラボレーションツール利用動向調査」株式会社MM総研 調べ(2020年05月22日)

※ 全国の企業・団体の役員・社員2,119名を対象にWebアンケート調査を実施

2

個人や店舗、中小企業はWeb会議システムを使う営業はハードルが高いことが多い



ITが苦手なお客様への利用は難しい

結果

多くの機会損失が発生！ $\text{機会損失} \times \text{営業人数} \times 12\text{ヶ月} = !?$

2. bellFaceはお客様の環境やITリテラシーに依存せず使える

電話型 bellFace 電話 + Web

新規営業や電話の延長で営業！
ネットに詳しくないお客様にもカンタン接続



1 お客様にお電話



2 ・ネットで「ベルフェイス」と検索
・サイトで接続ナンバー発行



3 接続ナンバーを入力



4 接続・商談開始

※SMS向けに接続URLの発行も可能 ※商談中も音声は電話を使用

Web商談型 bellFace Web

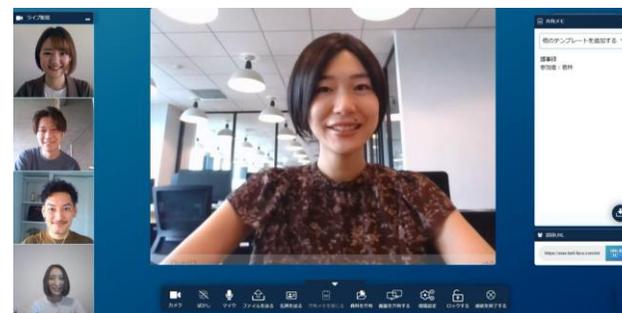
既存顧客や複数名の商談で活用
法人営業でも招待URLを送るだけでカンタン接続



1 お客様に
招待URLを送る



2 URLにアクセス



3 接続・営業開始

※対応ブラウザ：Chrome ※スマホ・タブレット非対応 ※安定性確保のため参加人数は5人まで

オンライン営業で「bellFace」が選ばれる4つの理由

1

商談をスムーズに進行する

営業補助機能が充実

2

お客様の環境やリテラシーに
依存しない

接続方法

受注率UP!!

3

ノウハウの自動蓄積

営業育成を効率化

4

成果にコミットする手厚い

導入支援

チームで売上を最大化!

3. ノウハウの自動蓄積で営業育成を超効率化

レコログ機能

レコーディング・ログ

ブラックボックスだった営業現場の営業内容が
可視化できるレコログの存在

録画・録音データ

チームで共有

自身で振り返り

フィードバック

※レコログ機能は停止することもできます

※接続先のブラウザ種類・端末・ネット環境により接続先の音声が取録できない対象があります

レコログの活用事例 社内チャットツール

実際の営業を見る&見せることで、効率の良い育成が可能

受注要因のシェア

team-sales - 7月10日

 **Hatasawa Katsutoshi(畑澤 克利)** 20:47
@sales @sdr

【おすすり】おすすめレコログの共有

本日受注報告のあった湯浅さんのレコログを共有します！

■ポイント：一言でいうと、商談中に「お客様の期待感を上げまくった」という点です！

「L1リテラシーが低いお客様に対し「お客様でも安心して出来ますよ！」「しかもこんな使い方したらもっと楽に接続できますよ！」とわかりやすく説明した結果、「これいい〜😊」反応をお客様からゲットされていました！

トップセールスから学ぶ

 **Tanaka Kentaro(田中 健太郎)** 11:26
@Murakami Hideyuki(村上 秀行)

レコログ拝見いたしました。

お客様の商材に合わせた活用方法、その顧客の動きもイメージさせながらの機能説明がとても参考になりました。

そしてCSの知識も必要になると感じました。

【レコログ】

ユーザー名：村上秀行

商談日時：2020/4/24 14:03

◆しおり(15分22秒) : <https://sales-analytics.bell-face.com/1952754?ref=bookmark&s=9226f=1.0>

作成者：田中 健太郎

コメント：

顧客の状況を例に挙げながら、商談のイメージをさせている。→カメラにスマホを映しながらの説明で、さらに想像がしやすい。

◆しおり(16分42秒) : <https://sales-analytics.bell-face.com/1952754?ref=bookmark&s=10026f=1.0>

作成者：田中 健太郎

コメント：

動画を保存できるメリット→買感が大事な商材を扱うお客様にとって、使ってみたい！と思わせる案内。

◆しおり(30分28秒) : <https://sales-analytics.bell-face.com/1952754?ref=bookmark&s=18286f=1.0>

作成者：田中 健太郎

コメント：

コンバージョンポイントを複数作るより、シンプルな動線にしたほうがロストが少なくなる→納得。わかりやすい。

受注を祝う

 **Kanbara Takara(神原 空)** 14:23
@channel



皆様！！！！ついに！！！！出ました！！！！聞いてください！！！！

新卒第一号が！！！！

第一号は、、、ドクドクンっ、、、👏



商談を始めて1ヶ月半、思うように成果が出なくてずっと悩んでいましたが、何度も何度も先輩方の商談録画を見て、事前準備を徹底してきた努力が実を結びました。おそらく5.6月は、誰よりも1商談にかける思いは強かったのではないかと思います。

またまたすごいのが、相手もともとやる気だったわけではなく、情報収集フェーズだったお客様に対し、2度もレクチャーを積み、活用イメージをしっかり持たせて受注までもっていきまして。ここまで受注までのプロセスを明確に掘れるなんて👏

【受注企業】

 **Nakajima Kazuki(中島 一明)** 22:15
@Mori Yasuhiko(森 泰彦)

【レコログ確認URL】

<https://user.bell-face.com/log/index/client%E8%87%AA%E7%A4%BE%E5%85%A8%E4%BD%9>

接続直後にトークKaizenです！

現在「いかがでしたか？こんな感じでつながります」

→「今ご体感いただいたように、ベルフェイスは音声は電話をつかって、お客様はPCでもスマホでも、ブラウザの種類も問わず、アプリのインストールもなく接続できることが大きな特徴です！」としっかりアピールして、ここで価値を伝えてください！（でないと、お客様は他の環境を知らないなのでその特徴に気付かれません）

 **Osawa Sae(大沢 紗永)** 7月9日 10:54
@sales @sdr

【SMBC案内レコログ共有】

SMBCの案内に不安がある方、お恥ずかしながら自分のレコログ共有するのでご参考なれば幸いです...。スレッドに共有メモのテンプレも載せます。

<https://sales-analytics.bell-face.com/2497807?ref=log> (編集済み)

マネージャーがフィードバック

自分のレコログをシェア

3. ノウハウの自動蓄積で営業育成を効率化

見たいレコログを簡単に検索。動画だけでなくテキストでも確認可能



楽々シークバー

商談の内容が一瞬で分かる



会話の自動テキスト化&検索

議事録、競合やNGワードの確認に



同じ場面 (画像) 検索

画像解析で同じ営業シーンの検索に



営業しおり

フィードバックや業界、商材別のE-learningの作成に

Web会議システムとの機能比較

チームで売上を最大化するオンライン営業システム bellFaceの領域・機能



充実した業補助機能



レコログ(録画録音)機能



レコログを利用した
デジタルマネジメント機能

ウェブ会議システムの
領域も補完



電話型に加えた「Web商談型」



オンライン営業で「bellFace」が選ばれる 4つの理由

1

商談をスムーズに進行する

営業補助機能が充実

2

お客様の環境やリテラシーに
依存しない

接続方法

3

ノウハウの自動蓄積

営業育成を効率化

定着率UP!

4

成果にコミットする手厚い

導入支援

チームで売上を最大化!

2,500社の導入実績を元に構築された強力な初期導入支援!!

当社カスタマーサクセス担当が貴社の成功を 全力でサポートさせていただきます!!



責任者様向け事前MTG

- 2,500社の導入実績を元にしたインサイドセールスノウハウを解説
- 活用シーン / 目標の設定
- 連携するシステムの決定
- 今後の取組スケジュール確定とToDo整理



bellFace実践活用提案

- 他社の成功事例の共有
- システム連携の実施
- カスタマーサクセス担当がお客様の活用に合わせて最適な活用方法を提案
- bellFace各機能の効果的な使い方のフィードバック



継続的な定着支援

- 目標の進捗確認
- 実際に取組んで見えてきた課題の整理 / 解決に向けた提案

約2ヶ月間

オンライン商談 **Inside Sales** を学ぶ各種活用Webセミナー



操作レクチャー編

bellFaceの基本操作を機能ごとに詳しく解説



アポ獲得編

オンライン営業の「アポ獲得のポイント」などを解説



商談編

オンライン営業成功のコツを訪問と比較しながら解説



資料作成編

オンライン営業ならではの「資料作成」ポイントを解説



レコログ編

マネジメント・人材育成におけるbellFace活用方法を解説

オンライン営業で「bellFace」が選ばれる4つの理由

受注率UP!!

1

商談をスムーズに進行する

営業補助機能が充実

商談数UP!!

2

お客様の環境やリテラシーに
依存しない

接続方法

受注率UP!!

3

ノウハウの自動蓄積

営業育成を効率化

定着率UP!

4

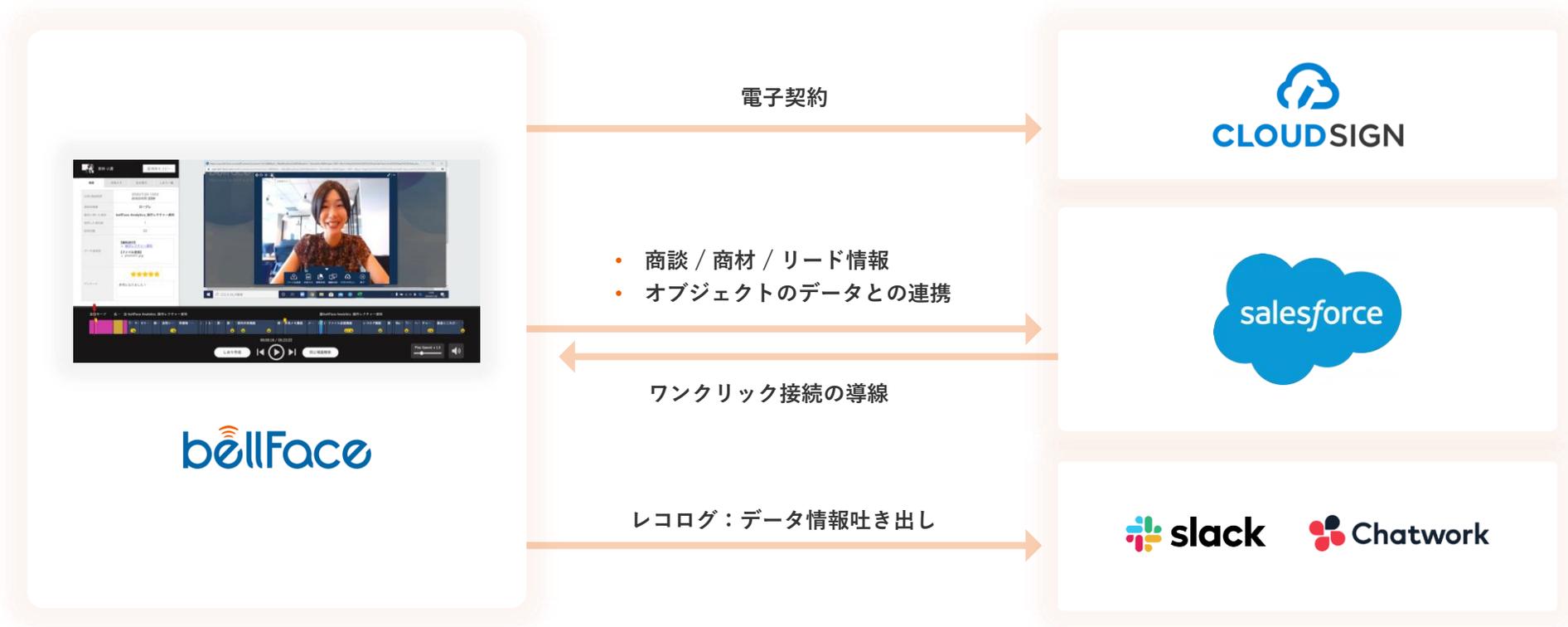
成果にコミットする手厚い

導入支援

チームで売上を最大化!

各種ビジネスツールとの連携

各種ビジネスツールとの連携により、
オンライン商談の効果・効率がさらに向上



会話のテキスト化

自社開発で、営業に特化した音声テキスト化エンジン 「bellFaceSpeech」を構築

実際の変換例 青：ほぼ正解 赤：不正解 グレー：認識不可

正解 実際に耳で聞いた場合

① 三万円分無料なので一まーとんとんで集客入れられるんですでそうするとそれまでの商材が全部フィートして入ってくるってモデルなので一うーんまーパッケージですすねそのまーあの一まっそういったものだけじゃなくて

② インフラ周りは割とのもう既に業者さんもおありなのかなーと思うんですとそのワンストップ型でぼーんとこー振っていただけるとー

③ 条件がですな一あの一もう御社の方であまりその細かい案内したくないってことであればはいも丸投げでー我々もご説明しに行くパターンは

Google STT

① 全部無料なのでトントンで集客入れられるんですねその存在が全部ピーとして入ってくるっても出るんだろうねですすねそのまま入ったものだけじゃなくて

② インフラ周りは割とのもうすでに業者さんも終わリスマホのモントでワンストップ型でポーンとこー送っていただけそう

③ 条件がですなあのもう支度の方であまりそこまで案内したくないってことであればはいも丸投げで全部我々のご説明しに行くパターン

UBM Watson

① 3万円分無料なので根本で集客入れられるんですね。そうそうそうそうお惣菜が全部フィートして入ってくると思ってるん。削るんですねそのまま。そういったものだけじゃなくて

② インフラ周りはわりともう既に4社さんもう終りなのかそう言われてもワンストップ形でポーンとこー送っていただけそう。

③ あの一もう御社のほうであまり細かい案内したくないってことであればはいも一困るだけで全部割れを説明しに行くパターン

bellFaceSpeech

① 三万円分無料なので、まっとんとんで集客入れられるんですね。で、そうするとそれぞれの商材が、全部ピッと入ってくるってモデルなので、ま、パッケージですすね。そのままあの一まっ、こういったものだけじゃなくて、

② インフラまわりは、わりともう既に業者さんもありなのかなと思うんですけども、わりとワンストップ型でぼーんとこー振っていただけると。

③ あのもう御社の方であまりその細かい案内したくないってことであれば、はい。もう丸投げで、全部我々でご説明しに行くパターン

圧倒的な成功事例数のノウハウの蓄積

ベルフェイス 事例

検索



iYell株式会社

訪問文化が根強い業界でベルフェイスによる新人の早期自走や、商談数2倍・訪問と同…



au コマース & ライフ株式会社

電話営業で感じた関係構築の課題をベルフェイスで解決! 全国のお客様に成約率1.4…



マーン株式会社

ベルフェイス活用で営業の仕組み化に成功。たった一人で始めたオンライン商談が組…



株式会社エムエム総研

新規事業立ち上げを機にベルフェイス導入!若手とベテラン、異なる商材担当がオン…



株式会社インターゾーン

商談数3倍、受注数1.5倍!訪問が当たり前の業界でオンライン商談が受け入れられた秘…



株式会社Schoo

商談数を1.5倍にし地方への販路拡大に成功!受講率も改善したCS活動でのベルフ…



株式会社カケハシ

営業戦略の転換後、訪問の1/4の工数で同等の売上を達成するセールスも!ベルフ…



株式会社OKAN

ベルフェイス活用で1日の商談数が2倍に!Web商談を浸透させ、商談の直前キャン…



リンクーズ株式会社

「新規販売チャネルの獲得」「商品改善で売上10倍」を実現したベルフェイス活用法…



ユアマイスター株式会社

導入3ヶ月で商談後の受注確率が8割に繋がった取り組みとは?「成功事例作り」と…



Mtime株式会社

オンラインと訪問を組み合わせることで新規獲得MRR3倍!アップセルに繋がるベルフェイ…



株式会社ToothTooth

日本全国の顧客へ迅速なアプローチ実現で商談数2倍!訪問が当たり前の業界でベル…



レバテック株式会社

書類通過率9割以上達成に繋がった営業の効率化とは?業界の当たり前を覆す「訪問…



ウォンテッドリー株式会社

営業の脱属人化の秘訣は情報を限定すること!導入月で過去最高売上を達成したウォ…



株式会社ラクス

課題だった地方のお客様の商談数、受注見込み案件数ともに2倍!ラクスは、Web商…



サービス料金



1ユーザー / 月額

9,000円

ミニマム契約ID数：10ID～

最低利用期間：

12ヵ月 以降1ヵ月ごとに自動更新

お支払い：月額支払い

※レコログ閲覧のみでもIDが必要です。
※同一IDは1ユーザー限り。共有・使い回しは禁止です。

初期導入費用

200,000円

責任者向け

- 導入コンサル
- ツール連携検討

ご担当者向け

- 活用レクチャー
- ウェビナー

ご担当者向け

- 課題解決支援
- 成果向上支援

継続サポート

- ウェビナー
- ユーザー事例共有

計：約2ヶ月

bellFace 導入メリット



商談数の大幅増加



営業エリアの拡大



- 受注率の向上
- アップセルの増大



移動時間 / 交通費の大幅削減



- 営業スキルの標準化
- 超効率的な営業育成



- 働き方の多様化
- 採用力の強化

電話型 bellFace ご利用環境 Web商談型は PC版 Chromeブラウザのみ対応

ホスト **営業担当**：対応端末・ブラウザ

対応端末 PC

推奨設備 ヘッドフォンマイク・Webカメラ

対応ブラウザ 

ゲスト **お客様**：対応端末・ブラウザ

対応端末 PC・タブレット・スマホ

対応ブラウザ



ホスト・ゲスト 推奨環境

OS Mac OS 10.13 以降 / Windows 8.1 以降

※シンクライアント端末は動作対象外です

ブラウザ ホスト側：Chrome / ゲスト側：上記ブラウザ

※バージョンが古い場合、エラーまたは動作に制限がかかる場合があります
※旧Edgeではお客様側の音声録音できません

ネットワーク速度 10Mbps 以上を推奨

※10Mbps以上でも不安定な場合は接続に時間がかかる、または途中で切断される場合があります
※10Mbps以下でも接続可能ですが、資料切替え・画面共有などにおいて時間がかかる場合があります

メモリ 空き容量：2GB 以上 / 搭載メモリ：4GB 以上

※メモリ容量が不足している場合、一部機能制限またはエラーになる場合があります

※その他、セキュリティ等 利用環境により利用できない場合があります

セキュリティ上のリスクとbellFaceの特徴

第三者の不正アクセス

接続中に第三者が不正にアクセスすることはサービス構造上起こり得ない



第三者認定規格：ISO27001

当社はセキュリティ対策に積極的に取り組んでおり第三者認定を取得済み



通信データの暗号化

SSL(TSL1.2以上)にて暗号化



脆弱性診断

年に一度、第三者によるプラットフォーム・アプリケーションの脆弱性診断を実施

営業担当の過失による情報漏洩

お相手のお客様はアカウント発行不要であるため個人情報が流出しない



ISMS認証番号：IA190092

認証範囲：自社のアプリケーションサービスであるWEB会議システムの企画及びテクニカルサポート



不正ログイン防止

パスワードは9文字以上・英数字混在を指定。IPアドレス指定によるアクセス制限も可能



脆弱性データの保管

各種データはAWS上に構築した各サーバーに安全に格納されます。データの保管場所であるAWSストレージの暗号化を実施し、暗号化方式はAES(256bit)を採用

コロナ渦以降におけるBtoB営業スタイルの変化



- 営業手段として、電話営業が訪問営業に迫る勢いで台頭
- この1~2年で新たに生まれたオンライン営業も、既に30~40%の企業が利用しつつある
- 利用頻度の点でも、電話営業は訪問営業と同等以上に使われている

**電話営業 & オンライン営業は、
すでにBtoB営業の主流となりつつある**

