

国内No.1_(※)の 電話セールスシステム

※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（ショッパーズアイ調査：2020年5月7日時点）

ベルフェイス株式会社のミッションと概要

勘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38階
事業内容	オンライン営業システム bellFace 開発・提供 データ分析、セールスコンサルティング
資本金	8,549百万円（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式会社 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 Z Venture Capital株式会社 三井住友トラスト・インベストメント株式会社 Axiom Asia Private Capital 第一生命保険株式会社 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 他



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



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は電話セールスシステム 国内No.1

2021年1月
累計有料契約数

3,000社突破!!

あらゆる業界・活用シーンで幅広い導入実績

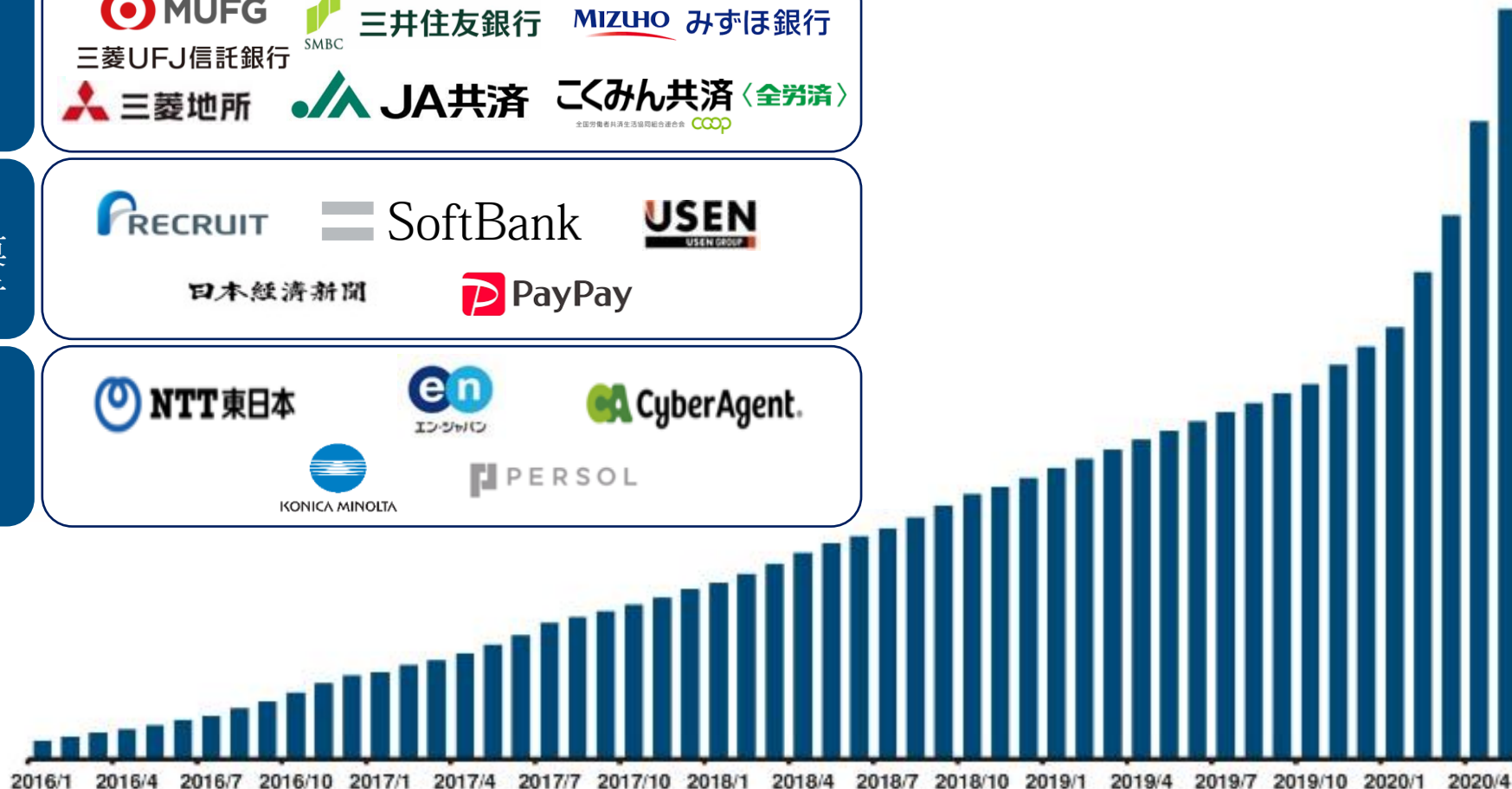
対
個人



対
小規模
事業者



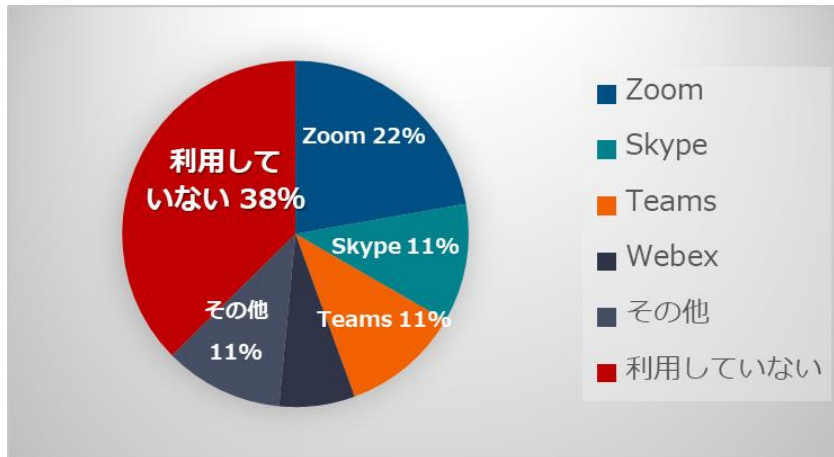
対
企業



オンライン営業の“現場”では多くの機会損失が生まれている!?

1. 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
1. ITが苦手なお客様（中小企業や個人に多い傾向）にとっては、Web会議システムを使った営業はハードルが高いことが多い

①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

②ITが苦手なお客様への利用は難しい



オンライン営業対応できる

できない
(機会損失)

多くの機会損失が発生!?

オンライン営業回数×機会損失発生率×12ヶ月= !?

電話口で4桁のナンバーを 確認するだけでつながります!!



接続が
とにかく
カンタン

- ✓ 音声は電話を使用
- ✓ お客様側で自社HPを検索 → ワンクリックで接続ナンバー発行
- ✓ 発行された接続ナンバーを電話口で確認して、営業開始

bellFaceの接続プロセス【パソコン】

01.

お客様にお電話

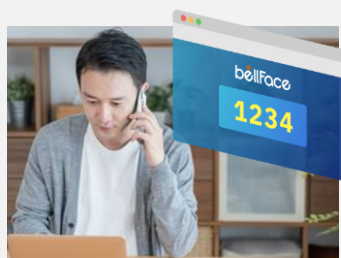


02.

ネットで
貴社ホームページ
を検索していただき



接続ナンバーを発行



03.

接続ナンバーを入力



提案開始



貴社ホームページにボタンを設置して

1クリックで接続ナンバーを発行



貴社ホームページにボタンの設置が難しい場合は

bellFaceサイトからの発行も可能です



bellFaceの接続プロセス【スマートフォン】

01.

お客様にお電話



02.

スマホをスピーカーに
切り替えていただく



03.

お客様の電話番号を入力し、接続
ナンバー発行用のURLをSMSで送信



04.

お客様はSMSから
1タップで接続



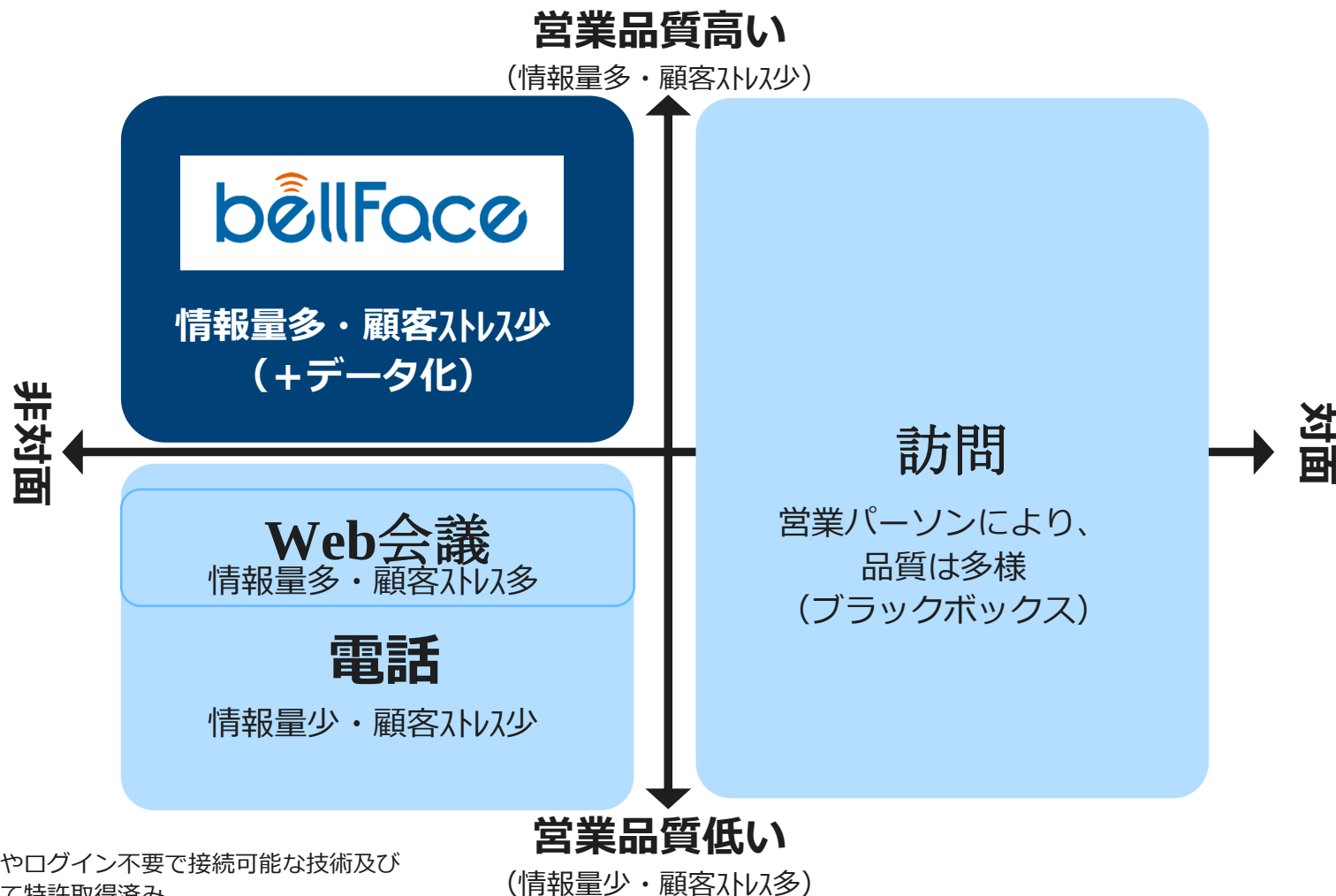
提案開始

カメラの起動も可能



電話セールスを、新たな営業手法へと進化

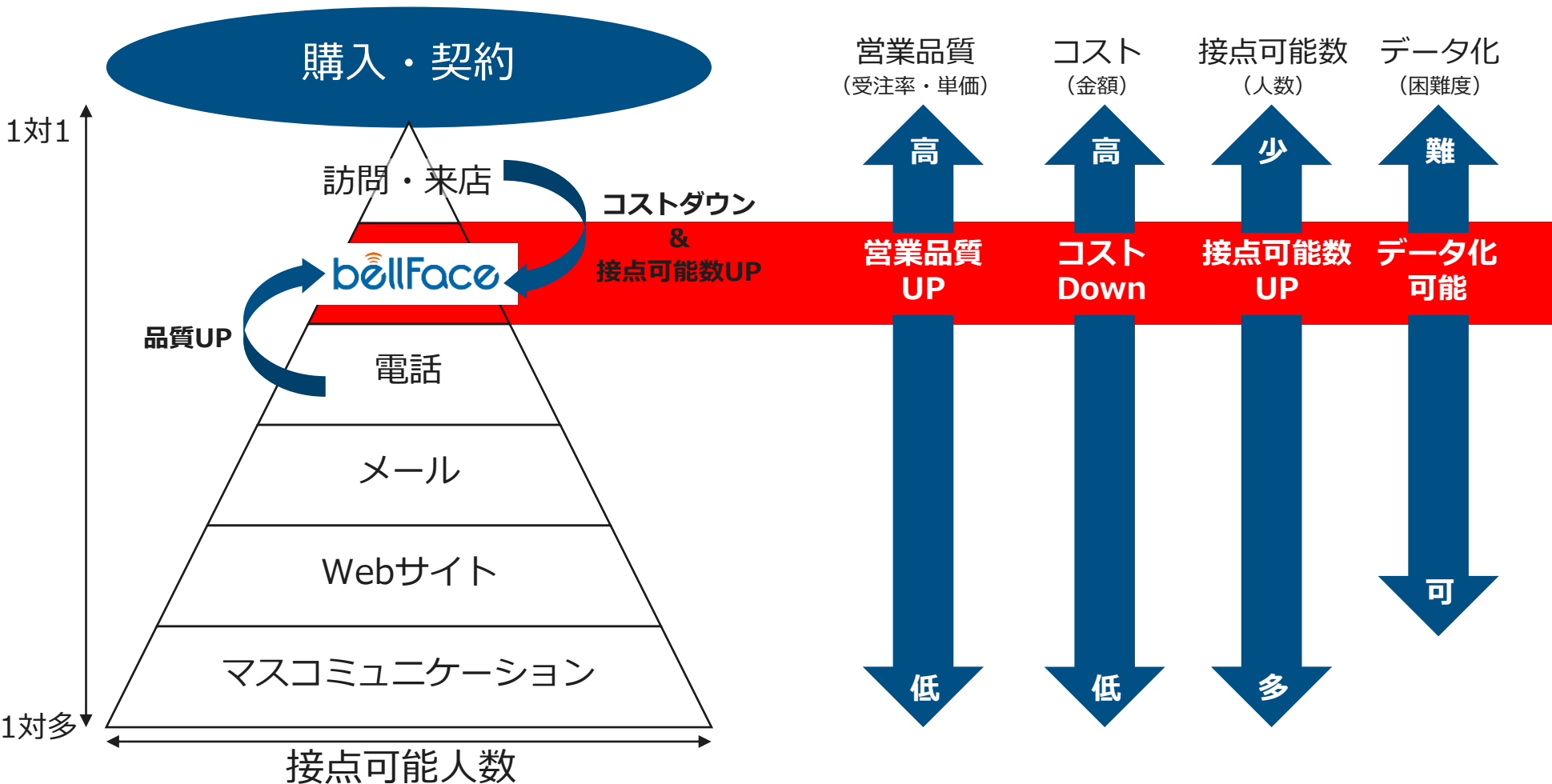
誰でも安定して繋がり続ける電話価値に加えて、「ビジュアル」と「データ化」により、電話よりも品質が高く、訪問営業よりもコストを下げ、来店型営業よりも接点可能数を増加させる**新たな営業手法へと進化させることが可能**



※アプリインストールやログイン不要で接続可能な技術及び
資料共有機能において特許取得済み

電話セールスを、新たな営業手法へと進化

電話よりも品質の高い営業活動ができ、訪問・来店型営業よりもコストダウンと接点可能数UPを実現。加えて、商談をすべてデータ化することで、営業ノウハウを自動蓄積していくことを可能とします



Web会議システムでは実現できない「bellFace」の活用シーン

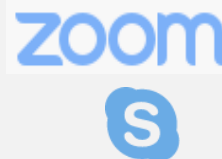
社内会議



営業



Web会議システム	サービス	電話の拡張機能
アプリのインストールやブラウザの制限がある	利用の簡単さ	自社サイトに誘導 / SMS招待
全てネット環境に依存	安定性	音声は電話のため安定



「お手数ですがアプリのインストールをお願いします…」

「会議のURL送るのでメールアドレスを教えてください…」



「お手数ですが、Chromeをインストールしてください…」

「会議のURL送るのでメールアドレスを教えてください…」

Web会議は声が聴こえなかったり途切れたりするなあ



「時間になったらお電話します。

特に準備は不要です!」

「あ、今から5分だけ資料を

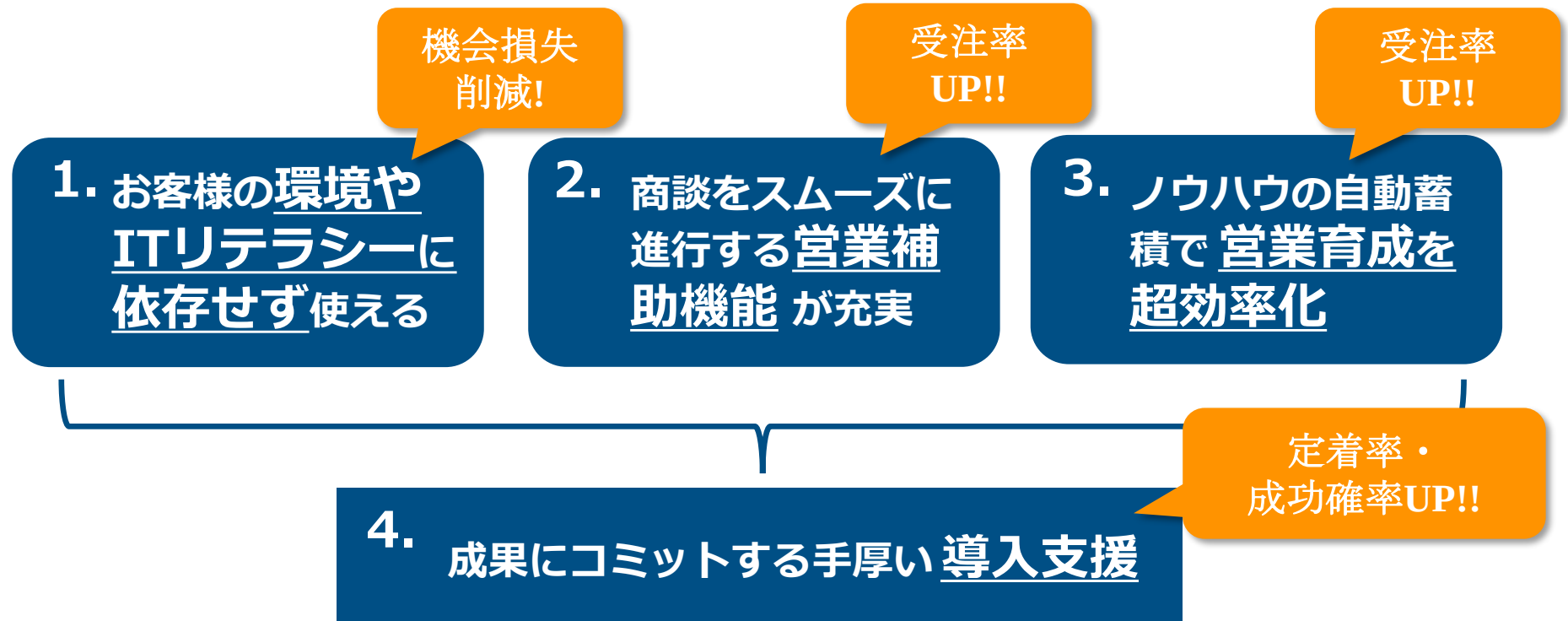
見ていただけますか??」

「画面はスマホでもPCでも、

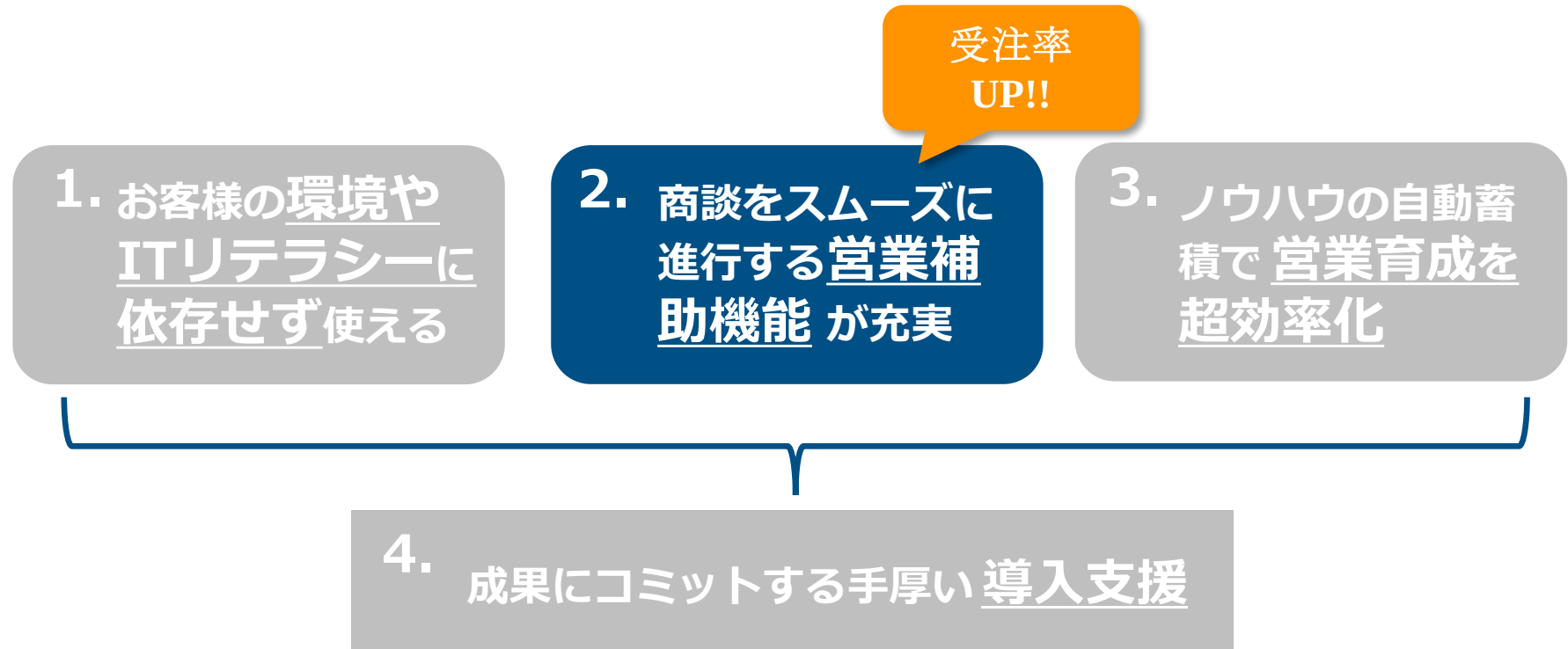
その場でつながります!!」

音声は「電話」だから安定してるし、途切れない!!

「bellFace」が選ばれる4つの理由



「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

対面を超えるアイスブレイク

名刺プロフィール



アジェンダやヒアリングで重宝

共有議事録



資料をチームで共有/更新

営業資料ストレージ機能



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

クラウドから資料を瞬時に開ける

資料共有



重要な部分を目立たせるマーカー機能

新人セールスもまるでベテラン

営業トークスクリプト



いわゆる「カンペ」を表示できる機能

そのまま契約手続き

電子契約(クラウドサイン)



「bellFace」が選ばれる4つの理由

受注率
UP!!

1. お客様の環境や
ITリテラシーに
依存せず使える

2. 商談をスムーズに
進行する営業補
助機能が充実

3. ノウハウの自動蓄
積で営業育成を
超効率化

4. 成果にコミットする手厚い導入支援

営業シーンの録音/録画データを営業育成にフル活用

ブラックボックスだった営業現場を可視化する

レコログ※機能

※レコーディング・ログ

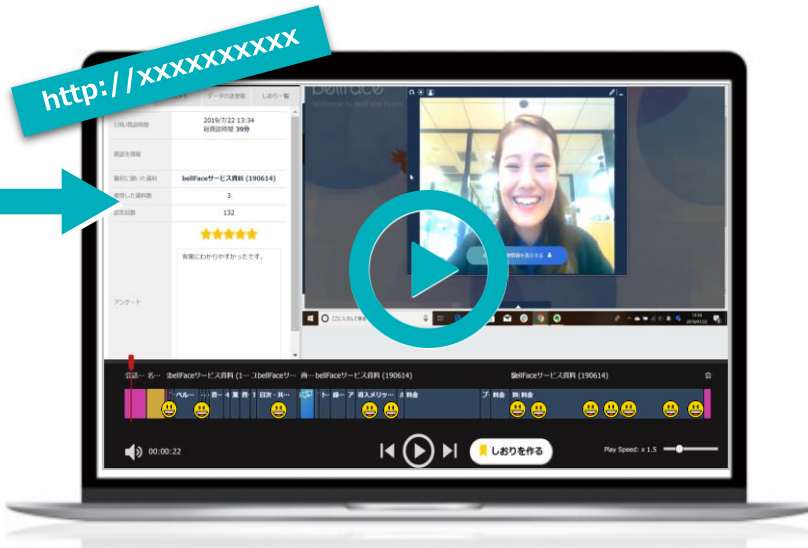
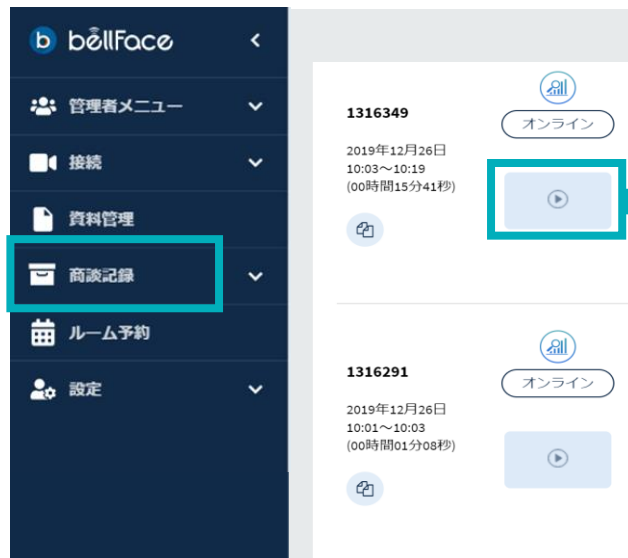
チームで共有

自身で振り返り

フィードバック

クラウド上に録画データが保存される

1クリックで再生可
URL生成でチーム・他部門へ共有



※サービス連携対応



チャットコミュニケーション
Chatwork slack

※共有されたレコログURLへアクセス/閲覧できるのは社内のユーザーのみ
※レコログはスマートフォンからも再生可

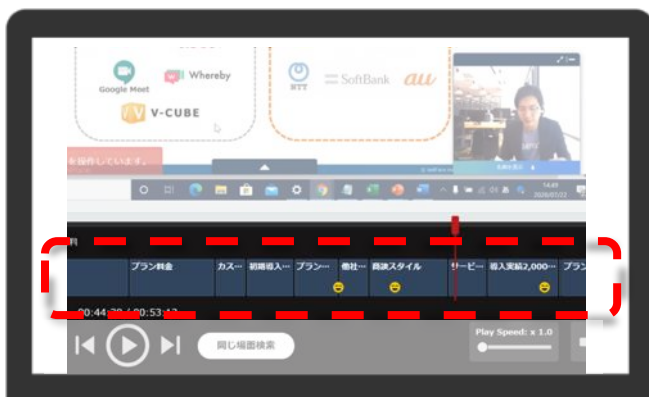
※レコログ機能は停止することもできます
※接続先のブラウザ種類・端末・ネット環境により
接続先の音声が入録できない対象があります

超効率的に録音/録画データを活用するための機能

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チェック。

商談の内容が一瞬で分かる

楽々シークバー



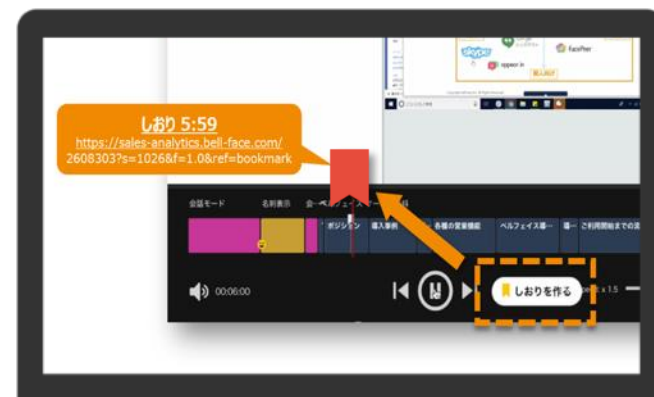
競合やNGワードチェックに

自動テキスト化&検索



商談フィードバックに役立つ

営業しおり



SalesForce連携、スマホ対応により更に業務を効率化

レポート: 商談
★【目標進捗管理】[月別/ALL] 新規受注一覧

商談担当者	フェーズ	商談名	取引先名	Rec履歴
神原 望 (3)	08-本確定			https://sales-analytics.bell-face.com/
	08-本確定			https://sales-analytics.bell-face.com/
	08-本確定			https://user.bell-face.com/staff/view
小計				
清沢 悠里 (2)	08-本確定			https://sales-analytics.bell-face.com/
	08-本確定			http://訪問のためなし
小計				
西岡 拓 (3)	08-本確定			https://sales-analytics.bell-face.com/1262110
	08-本確定			https://sales-analytics.bell-face.com/1284057
	08-本確定			https://sales-analytics.bell-face.com/1285293
小計				小売/外食/医療/その他toCサービス
西嶋 賢介 (3)	08-本確定			http://無し
小計				商社/リース/営業代理店

行数 詳細行 小計 総計

最近使ったデータ Chatter (全て) Chatter (自分別)

- ✓ Salesforceと連携することで更に効率的に活用 ※別途オプション契約が必要
- ✓ レコログはスマホでも再生できるので、いつでも気軽にチェックできる
- ✓ トップセールスが退職してもノウハウが永久に残る。引き継ぎも容易に



「bellFace」が選ばれる4つの理由

1. お客様の環境や
ITリテラシーに
依存せず使える

2. 商談をスムーズに
進行する営業補
助機能が充実

3. ノウハウの自動蓄
積で営業育成を
超効率化

4. 成果にコミットする手厚い導入支援

定着率・成功確率
UP!!

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

ご利用料金

基本料金

9,000円～/ ID (月額)

※最低利用IDで数：10ID～

※利用期間：12ヶ月 以降1ヶ月ごとに自動更新

オンライン営業を行う営業担当の方

+

レコログの閲覧を行う方

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



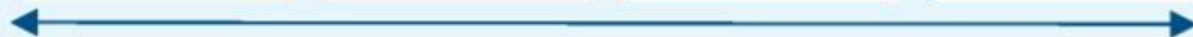
～ご担当者向け～
・活用レクチャー
・ウェビナー



～ご担当者向け～
・課題解決支援
・成果向上支援



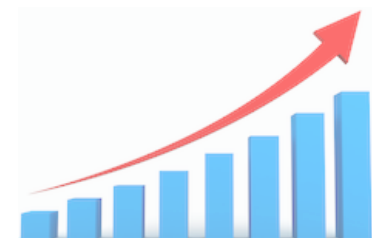
～継続サポート～
・ウェビナー
・ユーザー事例共有



※お一人様1ユーザーのご利用となり、複数人でIDの共有（使いまわし）は利用規約上禁止となります。

最後に：「bellFace」が選ばれる4つの理由

チームで売上を最大化!



受注率
UP!!

機会損失
削減!

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
ITリテラシーに
依存せず使える

3. ノウハウの自動蓄
積で営業育成を
超効率化

4. 成果にコミットする手厚い導入支援

定着率・
成功確率UP!!

bellFaceの詳細やご導入に関しては
下記までお気軽にお問合せください



info@bell-face.com



03-4400-1826
受付：平日9:30～18:00

付録

bellFaceご利用環境

ホスト(営業担当)環境

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



Chrome

ゲスト(お客様)環境

対応端末



PC



タブレット



スマホ

対応ブラウザ



IE



Chrome



Firefox



Safari



Edge



Edge (Chromium版)

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