

ネクスウェイ、11月4日、Salesforce ユーザー向けサービス

～ 『FNX for Salesforce』 提供開始～

IT ホールディングスグループの株式会社ネクスウェイ（本社:東京都千代田区、代表取締役社長:富加見 順、以下 ネクスウェイ）は、FAX 配信システム「FNX」サービス(※1)と、株式会社セールスフォース・ドットコム（本社:東京都港区、代表取締役社長:宇陀栄次）が提供する営業支援システム「Salesforce CRM」を連携したサービス『FNX for Salesforce』を提供開始します。

これにより「Salesforce CRM」の顧客管理画面から宛先を指定し、FAX 原稿のファイルをアップロードすれば、パソコン上の簡易な操作だけで顧客宛の FAX 配信が可能になり、CRM(※2)やSFA(※3)システムに FAX の送達履歴を反映させるなどの業務オペレーションを効率化出来ます。

開発は、SaaS(※4) とシステム連携に特化したサービスとソフトウェア開発を行なう株式会社テラスカイ（本社:東京都千代田区、代表取締役社長:佐藤秀哉）が担当し実現しました。2011年3月までに、100社の導入を目指します。

背景: ネクスウェイは、約8,000社もの顧客にWEB・メール・FAX等を活用したサービスを提供しており、FAXは企業間のコミュニケーションツールとして、未だに多く活用されています。また、ネクスウェイが提供する「FNX」サービスにおいても、顧客データベースとの連携のニーズが高まっています。

このようなニーズを受け、CRMやSFAシステムとして多くの機能と顧客を持つ「Salesforce CRM」との連携を実現させました。

今までのFAX配信システムは、顧客データベース機能が搭載されておらず、FAX配信をするシステムと配信後の送達管理をするシステムの間で、リストや送達情報のインポート(※5)・エクスポート(※6)をする必要がありましたが、「Salesforce CRM」との連携によって、顧客データベースの一元化が可能になります。

また、ネクスウェイは、2005年10月より「Salesforce CRM」を自社のマーケティング施策と営業の活動プロセスを可視化する仕組みとして導入しており、マーケティング施策に対する営業の商談プロセスや受注におけるROI(※7)を測定し、営業戦略のPDCA(※8)サイクルを回す仕組みとして活用してきました。そのような経験と実績を通じて、自社の活用で培ったB2Bマーケティングのノウハウを踏まえたサービス提供が出来ると考えています。

『FNX for Salesforce』のサービス内容：

1) 「Salesforce CRM」から直接、特定の宛先への FAX 配信

「Salesforce CRM」の「取引先」や「商談」という機能から、特定の宛先に対して FAX を配信することが出来、業務効率化と送達管理を可能にします。

利用シーン 1：

営業マンやサポートスタッフが、商談中の顧客もしくは既存顧客に見積書などを FAX する際、通常、印刷し FAX 機から番号入力して送信をしますが、その業務を「Salesforce CRM」上で出来その履歴が「活動履歴」に自動で残ります。

2) 「Salesforce CRM」から直接、複数の宛先 FAX 一斉配信

「Salesforce CRM」の「キャンペーン」という機能から、そこに登録された顧客リストに対して 1 回 1000 通まで一斉に FAX を配信することが出来ます。

利用シーン 2：

見込み顧客へのセミナー案内などを FAX する際、「Salesforce CRM」上から一斉に FAX 配信が出来ます。「Salesforce CRM」上に登録されている顧客のセミナーへの参加情報などと共に、FAX の送達履歴が「商談」や「リード」という機能に残り、一元的管理がしやすくなります。

利用料金：

FAX 配信アプリケーション費用 : 初期費用 30,000 円

FAX 配信料金 : 19 円/通～

※ 初期費用

新規の導入もしくは既存の「Salesforce CRM」に、FAX 配信のアプリケーションを連携させるための費用。ユーザーID ごとではなく、契約企業単位で課金されます。

※ FAX 配信料金

送信される枚数によってボリュームディスカウントの適用が可能です。

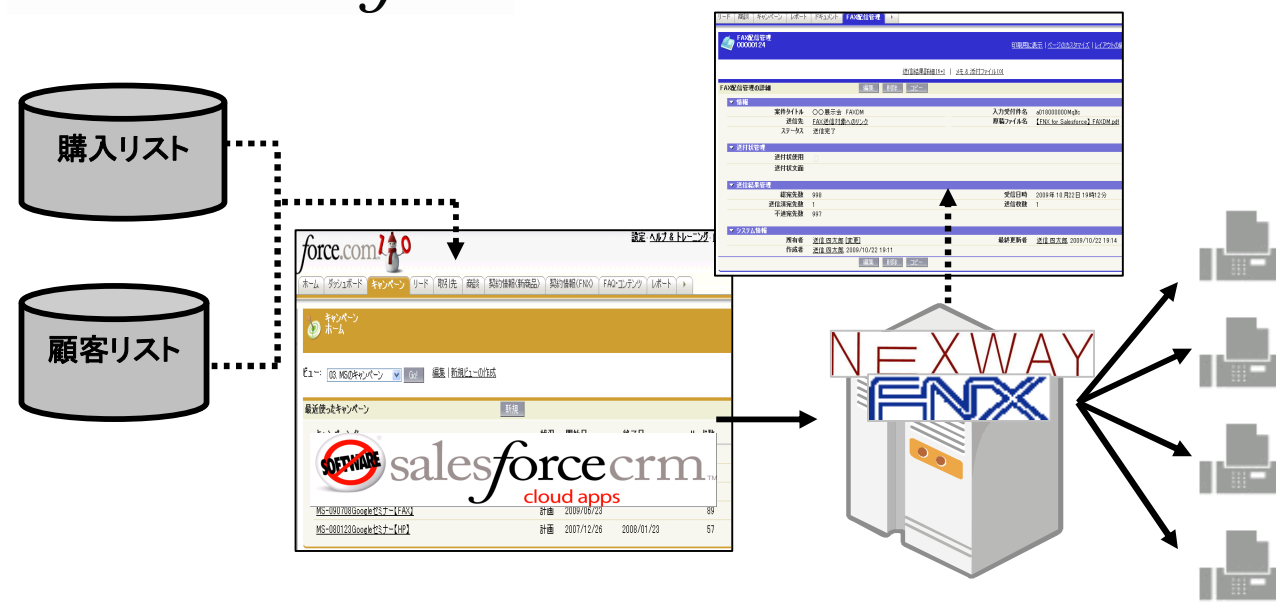
今後の展開：

新規顧客開拓の送信先としてニーズの高い法人リスト販売のシステムとの連携や、FAX 原稿アドバースや管理が出来るアプリケーションの開発など、企業の FAX 配信に関わる業務の多くをこのサービスで提供する予定です。また、FAX だけでなく、Web・郵送・メールとも連携し、企業間のコミュニケーションツールとして拡張させていきたいと考えております。

- ※1 FNX : Flexible Network Exchange の略 ファクシミリの蓄積交換サービスで、FNX 一斉同報サービス、FNX 販促 Navigator サービス、FNX e-帳票 FAX サービスがこれに含まれる
- ※2 CRM : 情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法のこと
- ※3 SFA : パソコンやインターネットなどの情報通信技術を駆使して企業の営業部門を効率化すること
- ※4 SaaS : software as a service の略 ソフトウェアの機能をサービスとして配布し利用できるようにしたメカニズム、または提供形態のこと
- ※5 インポート : 他のアプリケーションソフトで作成したファイルを読み込み、データを変換して利用できるようにすること
- ※6 エクスポート : 他のアプリケーションが解釈できる形式でファイルを保存する機能 同じ分野の違う製品を使っている仲間にファイルを渡す必要がある場合などに用いる
- ※7 ROI : return on investment の略 投資利益率 投資額と、それが生む利益との比率。投資効率の指標のひとつ
- ※8 PDCA : マネジメントサイクルの1つで、計画 (plan)、実行 (do)、評価 (check)、改善 (act) のプロセスを順に実施する 最後の act では check の結果から、最初の plan の内容を継続 (定着)・修正・破棄のいずれかにして、次の plan に結び付ける。このらせん状のプロセスを繰り返すことによって、品質の維持・向上および継続的な業務改善活動を推進するマネジメント手法

『FNX for Salesforce』のイメージ :

FNX for salesforce



※以上、本プレスリリースに記載されている会社名・製品名等は株式会社ネクスウェイまたは株式会社セールスフォース・ドットコムに登録商標または商標です。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

企画部 広報担当 佐野

東京都千代田区内幸町 2-2-2 富国生命ビル

電話：03-4541-1615（直通） e-mail：public_relations@nexway.co.jp

■ サービスに関するお問合せ先

電話：0120-341890

e-mail：clp@nexway.co.jp

株式会社ネクスウェイについて(<http://www.nexway.co.jp>)

「最高のプラットフォームで情報を届け、ひとに響くコミュニケーションスタイルを創造します」というビジョンを掲げ、WEB、メール、FAX等を活用したサービスを約8,000社もの企業に提供しています。主なサービスはFAX・メールによる一斉同報のためのASPサービス、帳票FAX自動配信ASP、リスティング広告、LPO(ランディングページ最適化)です。全サービスの利用契約数は約24,000契約(2009年9月30日現在)です。

以上