

News Release

報道関係各位

2020年6月18日

株式会社バイキューブ

バイキューブ、「オンライン営業」専用のWeb会議サービス 「V-CUBE セールスプラス」が、Salesforceと連携

～商談メモ・商談結果・お客様評価やメッセージの自動連携により、営業業務全体の改善に貢献～

株式会社バイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長：間下直晃、以下 バイキューブ）は、「オンライン営業」専用のWeb会議サービス「V-CUBE セールスプラス」と、株式会社セールスフォース・ドットコム（本社：東京都千代田区、代表取締役会長 兼 社長：小出伸一）が提供するSalesforceとの連携機能「V-CUBE SalesPlus for Salesforce」を、6月18日より提供開始いたします。商談中のメモ、商談結果といった営業活動履歴が、Salesforceに自動登録されるようになり、営業担当者の業務効率化を実現いたします。また、蓄積されたオンライン営業のデータを分析・活用いただくことが可能となり、営業業務全体の見える化・改善に貢献いたします。

【「V-CUBE SalesPlus for Salesforce」提供の背景】

「V-CUBE セールスプラス」は、ウィズコロナ時代の「営業の働き方改革」を実現する営業専用のWeb会議サービスです。1クリックでお客様入室画面を誘導でき、映像と資料共有を組み合わせたオンラインでの商談を実施いただけます。「商談メモ」や「商談結果判定（成功・進展・継続・失敗）」といった活動記録に加えて、お客様からの「商談の評価」「メッセージ」を記録することが可能で、商談の可視化に繋がると評価をいただいています。一方でお客様よりオンライン営業の活動履歴がV-CUBEとSalesforceに分散しているため、データの一元化をして欲しいとの要望をいただいております。

【「V-CUBE SalesPlus for Salesforce」の概要】

Salesforceの画面から「V-CUBE セールスプラス」を起動し、そのままオンライン商談を開始することができます。商談後に「V-CUBE セールスプラス」で行った商談中のメモ、商談後の「商談結果判定」といった営業活動データと、お客様からの「評価」・「メッセージ」を1クリックで自動的にSalesforceの「活動履歴」に登録することが可能になります。これにより、営業担当者の業務効率化だけでなく、蓄積されたデータの分析・活用により、営業業務全体の見える化が可能になります。また、営業組織管理者は「オンライン商談」が「どれくらい開催されているのか」「どんな結果の商談が多いのか」「どんな評価を受けることが多いのか」といったデータ分析、営業活動の改善を行っていただけます。

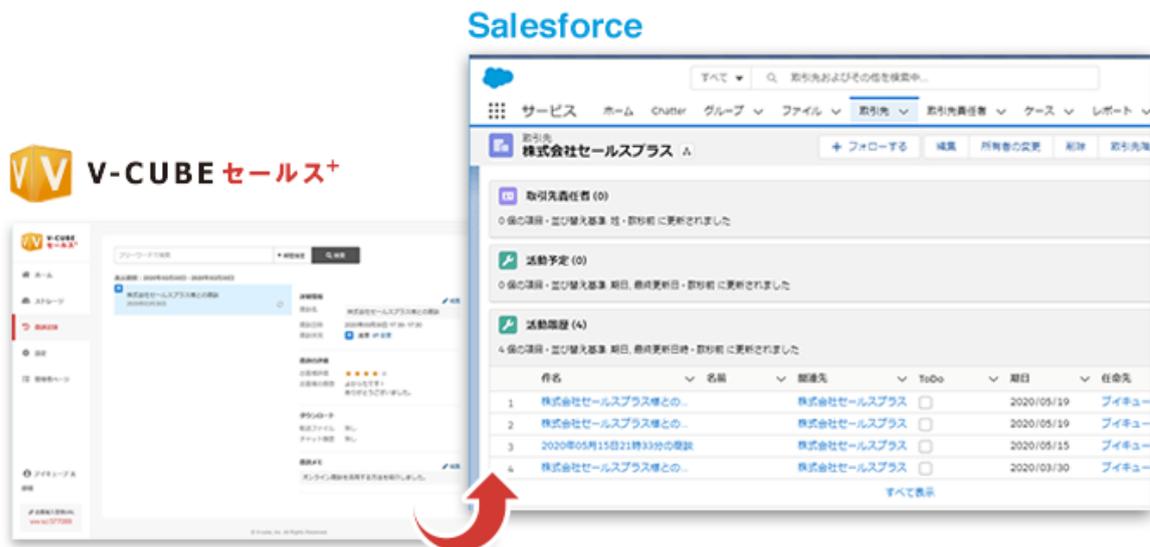
「V-CUBE SalesPlus for Salesforce」は、2020年9月末までは無料でご利用いただけます。両サービスを契約しているお客様は、セールスフォース・ドットコムが公開・提供しているapp exchangeよりアプリケーションをインストールし、マニュアルに従って設定、ご利用を開始いただけます。

※app exchange およびマニュアルは、[こちら](#)をご覧ください。

Salesforceに埋め込まれた「V-CUBE セールスプラス」から入室



商談終了後、「V-CUBE セールスプラス」の商談記録が
Salesforceの活動履歴を自動作成



【今後について】

今後もウィズコロナ時代の「営業の働き方改革」に貢献していくため、管理機能の強化を進めてまいります。お客様から要望の多い管理者による「ファイル転送のON/OFF制限機能」や「商談資料の承認・共有機能」や独自ダッシュボードによる、商談の回数・結果・顧客評価の表示機能を2020年内に実装してまいります。

【ブイキューブとは <https://jp.vcube.com/>】

ブイキューブは「Evenな社会の実現」というミッションを掲げ、「いつでも」「どこでも」コミュニケーションが取れる環境を整備することで、時間や距離の制約によって起こる様々な機会の不平等の解消に取り組んでいます。ビジュアルコミュニケーションによって、人と人が会うコミュニケーションの時間と距離を縮め、少子高齢化社会、長時間労働、教育や医療格差などの社会課題を解決し、すべての人が機会を平等に得られる社会の実現を目指します。

■報道関係のお問い合わせ先：株式会社ブイキューブ 社長室 広報担当
TEL：03-5475-7250 FAX：03-6866-5601 E-mail：release@pj.vcube.co.jp