

The background is a top-down view of a wooden desk. On the desk, there are several papers with charts and graphs, a pair of glasses, a tablet, and some small containers. A person's hand is visible on the left, holding a pen. The overall tone is professional and collaborative.

bellFace

外部連携

Welcome to bellFace Room

目次

- bellFaceが連携できる外部サービス
- Salesforce連携
 - メリット
 - 利用方法
- Slack/Chatwork連携
- クラウドサイン連携
- 困ったときは



bellFaceが連携できる外部サービス

bellFaceが連携できる外部サービス

bellFaceは、営業活動のさらなる効率化・活性化を実現するために外部サービスとの連携機能をご用意しています。

CRM / SFA



Salesforce®

ビジネスチャット



電子契約





Salesforce連携

Salesforce連携 概要

セールスフォース・ジャパン社が提供する『Salesforce』と連携することで、bellFace上で取得したデータをオブジェクトへ自動入力・bellFaceへSalesforce上の情報を反映することができます。



Salesforce連携 メリット

Salesforceと連携することで、3つのメリットがあります。

1

入力の手間を削減

2

録画データの教育コンテンツ化

3

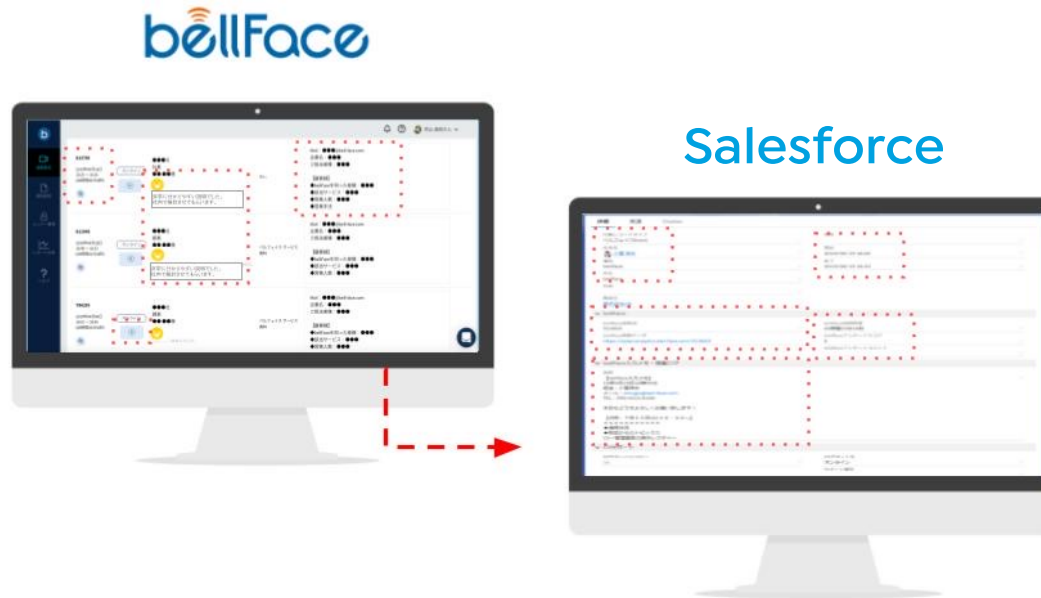
オンライン営業活動の可視化

メリット 1 入力の手間を削減

bellFace for Salesforceでは、

- ①実施日時
- ②接続中に利用した共有メモ
- ③録画データURL
- ④アンケートスコア・コメント
- ⑤打ち合わせ自己評価

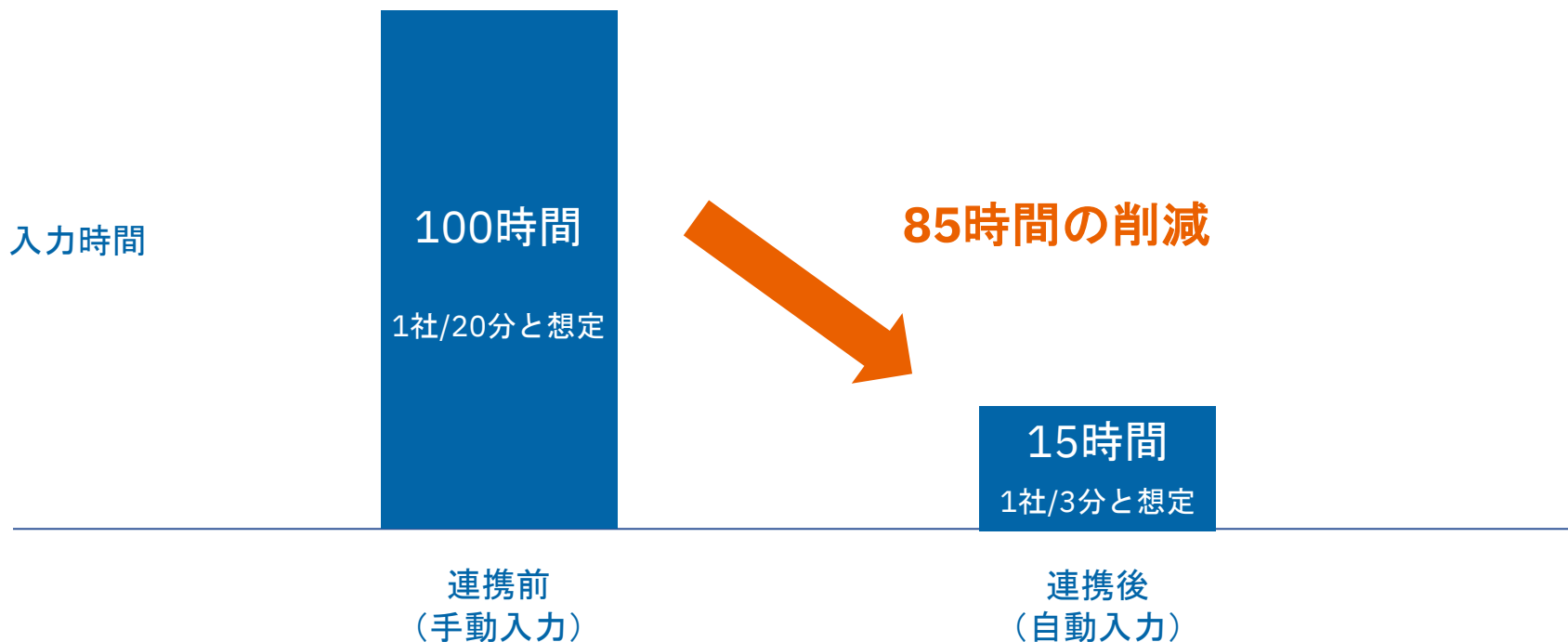
を自動でSalesforce上に残すことができます。



メリット 1 入力の手間を削減

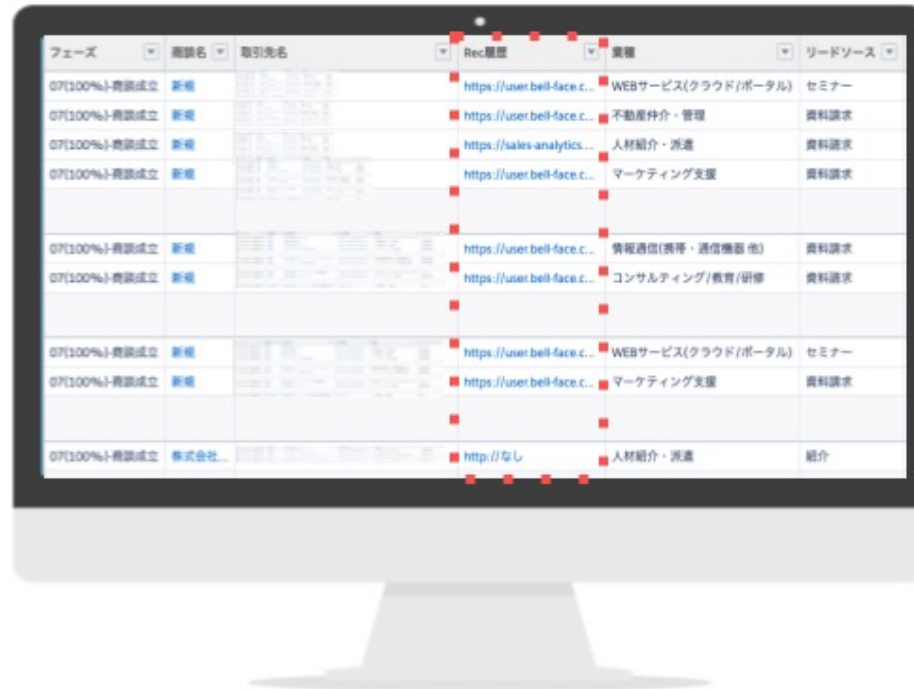
CRM / SFAの導入効果がわからない、なかったと話される企業様では「情報入力が徹底できず、定着しなかった」ことが理由として多く挙げられます。Salesforce連携をすることで、入力作業の時間を短縮し、手間を削減できます。

メンバー10名×月間30件のオンライン営業を実施している場合



メリット 2 録画データの教育コンテンツ化

連携された録画データのURLが項目として連携されるので、Salesforce内にある取引先・商談情報と掛け合わせてレポートが作成できます。

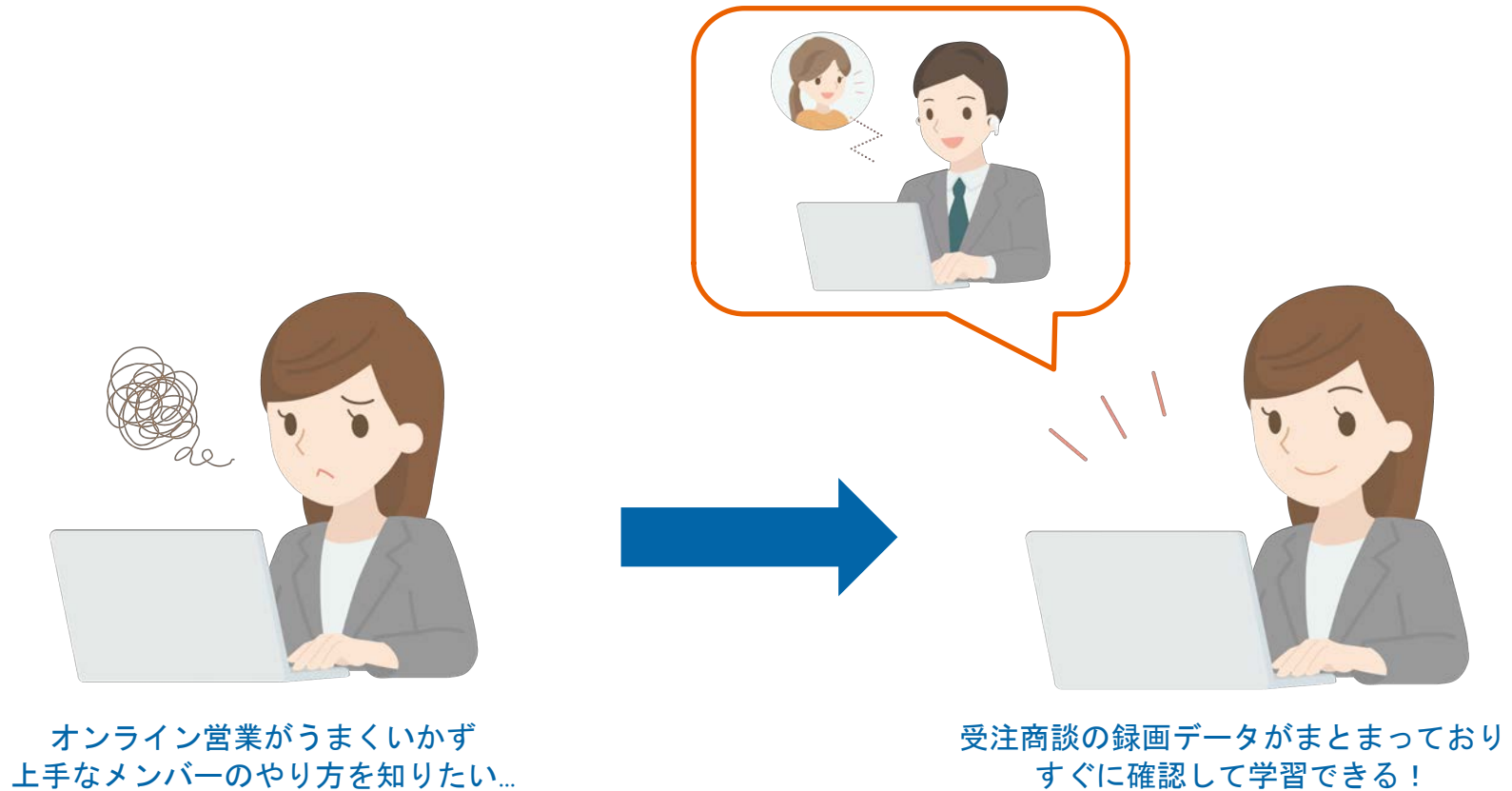


The image shows a computer monitor displaying a Salesforce table. The table has columns for 'フェーズ' (Phase), '商談名' (Deal Name), '取引先名' (Client Name), 'Rec履歴' (Recording History), '変種' (Variant), and 'リードソース' (Lead Source). The data rows show various recorded video URLs and their corresponding lead sources.

フェーズ	商談名	取引先名	Rec履歴	変種	リードソース
07[100%]-商談成立	新規		https://user.bell-face.c...	WEBサービス(クラウド/ポータル)	セミナー
07[100%]-商談成立	新規		https://user.bell-face.c...	不動産仲介・管理	資料請求
07[100%]-商談成立	新規		https://sales-analytics...	人材紹介・派遣	資料請求
07[100%]-商談成立	新規		https://user.bell-face.c...	マーケティング支援	資料請求
07[100%]-商談成立	新規		https://user.bell-face.c...	情報通信(携帯・通信機器 他)	資料請求
07[100%]-商談成立	新規		https://user.bell-face.c...	コンサルティング/教育/研修	資料請求
07[100%]-商談成立	新規		https://user.bell-face.c...	WEBサービス(クラウド/ポータル)	セミナー
07[100%]-商談成立	新規		https://user.bell-face.c...	マーケティング支援	資料請求
07[100%]-商談成立	株式会社...		http://なし	人材紹介・派遣	紹介

メリット 2 録画データの教育コンテンツ化

録画データ閲覧用のレポートを作成し、まとめておくことで、メンバーの自主学習や振り返り、引き継ぎなどに活用することができます。



メリット 3 オンライン営業活動の可視化

レポートを組み合わせ、Salesforce上でダッシュボードを作ることによって、bellFaceを利用したオンライン営業成果の可視化ができます。視覚的にわかりやすくすることで、活動の課題がどこにあるのかを把握しやすくなります。



すぐ使えるサンプルダッシュボード付き

Salesforce連携 利用方法

Salesforce連携をご利用いただくには、別途お申し込みが必要です。

（追加料金はかかりません）

お申し込み手続きが完了後、弊社より「bellFace for Salesforce」インストールURLをご案内します。



利用手順

1. 貴社環境下、Sandboxでの事前確認
2. Salesforce連携 申込書の返送
3. システム管理者によるパッケージインストール
4. セットアップ完了後、弊社へ組織IDの共有
5. 弊社にてbellFaceとの連携設定を実施

詳細については、[こちらのヘルプページ](#)よりご確認ください



Slack/Chatwork連携

Slack/Chatwork連携

Slack/Chatwork連携をご利用いただくことで、設定したSlackチャンネル/ルームに、bellFaceの商談ログを通知することが可能です。



 bellface_recolog アプリ 20:24

さんが下記の商談を行いました。

是非、レコログをご確認ください。

【ユーザー名】
ヘルフェイス 太郎

【クライアント情報】
企業名：テスト会社
役職：
氏名： テスト

【接続日時】
日時：2020/02/20 20:20
接続時間：3分47秒

【レコログ】
レコログURL：<https://www.bellface-recolog.com/view/1d7e3d3c797c4d4743>
※レコログはアップロード後、視聴可能です。

【アンケート】

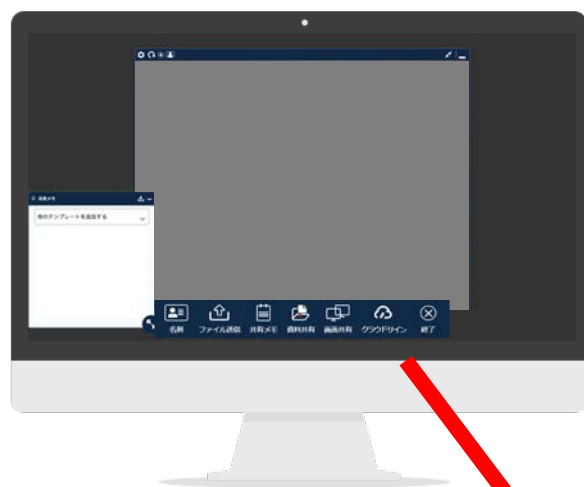
詳細については、ヘルプページよりご確認ください
Slack連携 / Chatwork連携



クラウドサイン連携

クラウドサイン連携

クラウドサイン連携をご利用いただくことで、接続中にクラウドサインに登録されている電子契約書を読み出し、その場で必要情報を入力し、メールを送信することが可能です。



詳細については、[こちらのヘルプページ](#)よりご確認ください



困ったときは

チャットサポート

接続中やお急ぎの場合は、管理画面右下にあるチャットサポートをご利用ください。



管理画面右下の
オレンジのバナー
「お困りの場合はこちら」
をクリック



「チャットで相談する」
と書かれた
青いバナーをクリック



「メッセージを送信」
ボタンを押し
お問い合わせ内容を入力

サポートコンテンツ

よくあるご質問はヘルプサイトにも情報があります。
管理画面の左下の「ヘルプ」よりアクセスできます。

<https://faq.bell-face.com/>

