



サービス概要資料 ver. 01

Benefit
1

売上の最大化

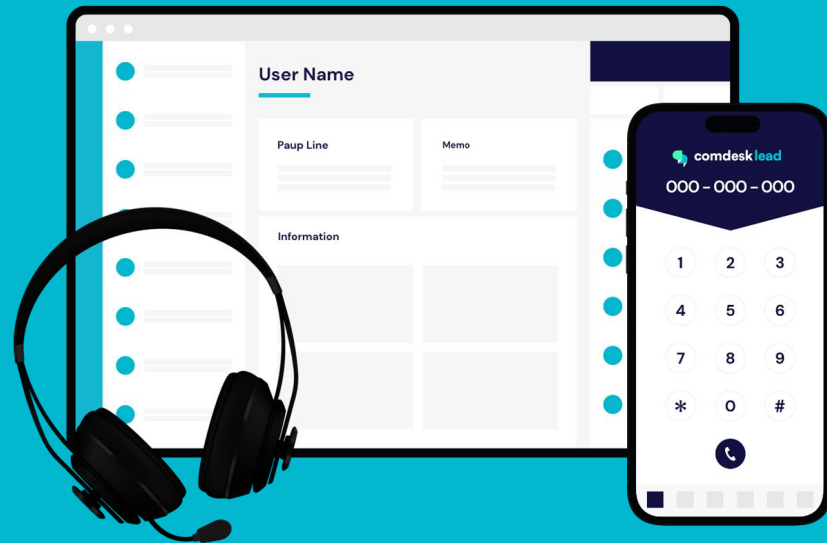
Benefit
2

コスト削減の最大化

Benefit
3

現場のスキル向上

国内唯一の携帯回線との連携・AI技術
を用いたCTIがインサイドセールスの売
上とコスト削減を最大化



about Widsley

会社名 株式会社Widsley

所在地 東京都渋谷区東3-9-19 VORT恵比寿maxim3階

代表者 高橋 弘考

設立年 2013年

従業員 60名



ROB JANOFF | WIDSLEY | v1.4 | 26/0

Logo

ロゴはApple社のロゴデザインでも著名なロブジャノフ氏がデザイン。
コアコンセプトは人とテクノロジーの融合性をイメージしています。
パズルのように様々な形が組み合わせたり、ネガティブスペースを活用して
「W」を描きました。
Apple社のロゴ同様、このコンセプトにはミステリアスな雰囲気を含んでいます。

ComdeskLeadの独自性

IP回線と携帯回線の併用による 独自のつよみ

POINT01 高い音声品質

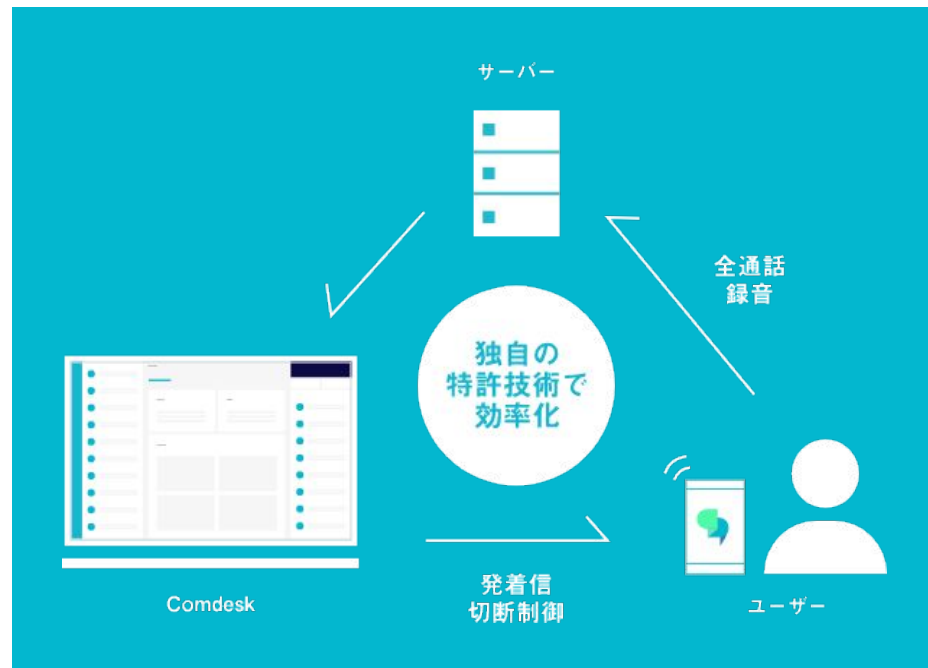
携帯回線利用なので、ネット環境に依存せず、どこにいても高い音声品質でご利用いただけます。

POINT04 通話料の大幅削減

携帯回線のかけ放題が適用されるため、どれだけ通話しても通話料は定額に。平均で70%のコストカットを実現します。

POINT03 繋がり率/折り返し率向上

080、090番号での発信が可能なので、担当者への繋がり率、折り返し率が平均で約20%向上します。



主要ベネフィット

アウトバウンドに特化した架電効率の最大化をスコープにしたUIと携帯回線連携の特許技術・業界最高品質のAIで売上の最大化とコスト削減の両方を実現できる業界唯一のコールシステムです。

click to callと独自のUX設計 で架電効率を最大化



従来の電話営業ですと、顧客情報を確認した上で番号をタップし、終話後にメモを残して・・・という工程ですが、Comdesk Leadであればワンクリックで顧客に架電ができ、通話メモやステータス登録も簡易的です。架電効率を向上することで架電数を最大化し、トップライン向上に貢献します。

ビジネス特許を取得している 携帯回線連携によって 従来型のCTIのボトルネックを解消



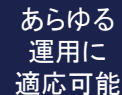
携帯回線との連携により、
・かけ放題の適用による通話料の定額化/最小化
・音声品質の担保
・090/080番号からの発信による通電率の向上を実現し、
従来のCTIのボトルネックを完全に解消した次世代のクラウドCTIです。

Chat-GPTをはじめとした高精度AIを 活用し、業界最高レベルの 文字起こし・自動要約を実現



従来の録音データの確認から解放され、通話内容を瞬時に確認することができ、管理工数が最小化されます。文字起こし/自動要約されたデータはCRM/SFAIにも自動連携可能です。

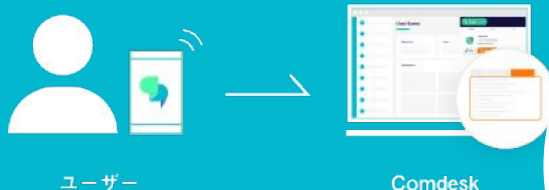
顧客の詳細情報(リスト項目)や、架電終了後のステータスをフルカスタマイズ可能です。
加えて、一つのテナントで異なる顧客項目を管理できる仕様となっており、
営業代行やコールセンターをはじめとした複数商材を扱っている企業様に高評価をいただいております。



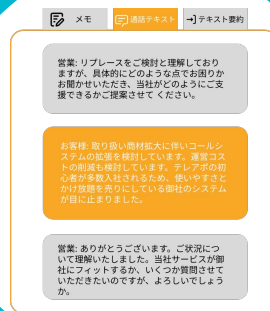
高性能AIによるタイムリーな商談把握

携帯回線でもIP回線でも発生した通話は全て自動で文字起こしします。
Chat-GPTとのAPI連携により、文字起こしされたデータを自動要約することが可能です。

ASRで通話内容を自動で文字起こし



日本語に特化して開発された音声認識AIを利用しており、最高レベルのテキスト化精度を保証します。



コールデータの確認工数



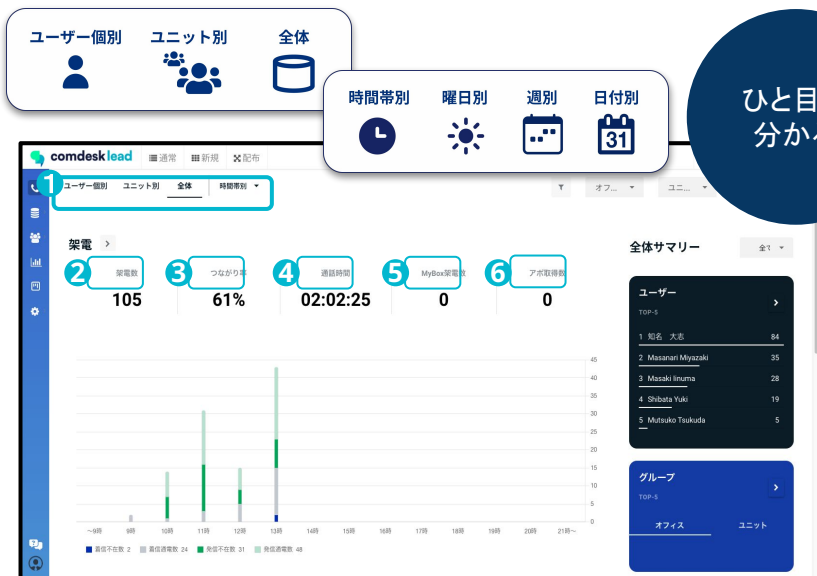
録音データを確認せずとも、通話内容を簡単に把握できます。

こだわりぬいたレポート機能

組織、個人の目標達成に必要な重要行動指標を厳選し、一画面に集約しています。

1 分析レポート

通話結果の重要行動指標をユーザ、ユニット、全体の3つの観点・時間種別を一画面に表示させることができるので俯瞰した分析が可能です。



2 架電数

1日の総架電数を自動で集計して表示します。
期間設定も可能なため、任意の期間での総架電数もUI上で簡易的に確認できます。

3 つながり率

架電した顧客への接続率を自動で集計します。
時間帯や曜日ごとのつながり率も算出可能なため、繋がりやすい曜日や時間もひと目で分かり、架電の戦略を立てる一助となります。

4 通話時間

実際に通話が発生している時間を自動で算出します。
稼働時間に対しての実稼働時間が分かるので生産性の可視化に繋がります。

5 MyBox架電数

MyBoxに登録した顧客(=見込み顧客)への架電数をカウントします。アポイント見込みが高い顧客への架電数が担保できているかの確認が可能です。

6 アポ獲得数

架電業務におけるKGIであるアポイント獲得数を自動で集計します。任意の期間設定が可能なため、月次やQでのアポイント総数もひと目で分かります。

柔軟なインテグレーション

API連携が標準装備だから 柔軟なインテグレーション

あらゆるCRM/SFAとのAPI連携が可能です。

Salesforce、Hubspot、Kintoneに関しては汎用的なAPIコネクタを用意しており、連携の開発は不要です。

架電時に発生する情報をCRMに自動連携することで、CRM/SFAのマスターデータ化を支援し、情報のBlack Box化を最小化します。

