

クラウド営業支援ツール「Senses」の取り扱いを開始

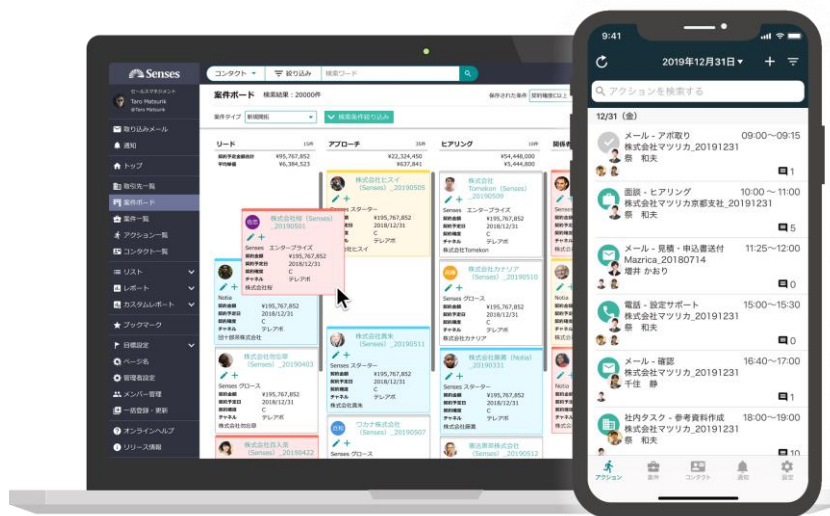
～株式会社マツリカ、初めてのディストリビューター契約をSB C&Sと締結～

SaaS 普及のために発足した専任チーム「Cloud Service Concierge（クラウドサービスコンシェルジュ）」の活動を通して企業の DX をサポートする SB C&S 株式会社（以下「SB C&S」）は、クラウド営業支援ツール「Senses（センシズ）」を提供する株式会社マツリカ（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：黒佐英司）と同社初となるディストリビューター契約を締結し、「Senses」の取り扱いを開始します。



「Senses」は、現場ファーストでビジネスの成長を支援する、ユーザーに選ばれるセールス・マーケティングプラットフォームです。蓄積された情報から AI が営業の成功/失敗事例を解析し、いつ、誰に、何を、どのように行うかを直接的に支援します。データ入力負荷の低さや、フェーズ別に個人の強み・弱み分析ができる特長を用いて、情報蓄積の文化醸成やデータを活用した人材育成など、営業チーム変革へのアプローチを可能にします。

案件ボードを使って案件を管理することで、リモートワークやハイブリッドワークが中心のチームでも各担当の進捗状況を視覚的に共有することができます。類似案件から、受注までの正しいアクションを導きだし、レコメンドする機能も搭載しています。また、メールや名刺管理、チャットなどのすでにお使いのクラウドサービスと連携も可能で、情報の紐づけも簡単に行うことができます。



今後は、SB C&S の全国 1 万 2000 社の販売ネットワークを活用し、「Senses」の導入拡大を推進していきます。

【サービスの詳細】

<https://cloudserviceconciierge.com/service/senses>

【サービスに関するお問い合わせ】

「Cloud Service Concierge」問い合わせ窓口

csc-sales@licensecounter.jp

株式会社マツリカ 代表取締役 CEO 黒佐 英司氏からのエンドースメント

このたび、SB C&S さまとディストリビューター契約締結に至り、大変嬉しく思っております。マツリカはレッドオーシャンである SFA/CRM 市場の中で、最後発にて「Senses」を開発し、提供しております。我々は入力担当者にスポットをあて、ビジネスに携わる全ての人が感覚的に利用できることで、データ活用を確実に推進できる世界を「Senses」を通して実現しております。

今までの営業活動とは圧倒的に異なる、“現場定着ファースト”のコンセプトに共感いただき、1万2000社の販売ネットワークを有するSB C&S さまとの取り組みが始まることにワクワクしております。この取り組みを通して、より多くの企業様に「Senses」を体感いただき、本質的な業務にのみフォーカスできる社会作りを加速させていきます。

株式会社マツリカについて

「世界を祭り化する」をミッションに掲げるマツリカは、人とテクノロジーの力を掛け合わせることで、もっと自由で、もっと創造的で、充実したワークライフをこの世の中に生み出していきます。現在は、属人化の解消が急務である営業現場のユーザーに向き合い、クラウド営業支援ツール「Senses」を開発・提供しています。

- SoftBank およびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンクグループ株式会社の登録商標または商標です。
- その他、このお知らせに記載されている会社名および製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。