

報道関係者各位

プレスリリース

No. RM191118-01

2019年 11月 18日

株式会社リンク

リンク、One to One の商談に特化したオンライン商談システム 「RemoMee」の提供開始

---訪問営業の移動にかかる時間・コストの削減と、組織全体の営業力向上が可能に---

株式会社リンク（本社：東京都港区、代表取締役社長：岡田元治、以下 リンク）は、2020年1月6日（月）より、One to One の商談に特化したオンライン商談システム「RemoMee」の提供を開始します。

企業の営業現場では、限られた人員でいかに活動量の増加と商談の質の向上を両立できるかが大きな課題となっています。

この度、提供を開始する「RemoMee」は、RemoMee のユーザとその顧客が使用するパソコンをインターネットで接続し、映像を通じた商談を可能にするクラウドサービスです。Web カメラで互いの顔を見せ合うことができるほか、説明資料やデモ画面を双方のパソコンに映すことができ、対面による打ち合わせと遜色のない情報共有が実現します。ユーザは訪問営業に費やしていた移動のための時間とコストを削減することができます。

会議中に映した内容は録画することができ、商談の振り返りや改善などに活用できます。高いスキルを有する営業担当者の録画を共有することで、チーム全体の営業力強化にも役立ちます。

このほか、本サービスでは、打ち合わせ内容をメモする機能やファイルの受け渡しも可能なチャット機能など、商談を円滑に進めるためのさまざまなサポート機能が利用できるほか、リンクのクラウド型テレフォニーサービス「BIZTEL（ビズテル）」や他社が提供する CRM システム・MA ツールと連携することも視野に入れており、営業活動のさらなる効率化を実現する機能を随時追加していく予定です。

また、サービスを利用する人数や商談件数に関わらず、同時接続する回線数に応じた料金体系のため、コストを抑えて利用することができます。

■サポート機能（一部抜粋）

● 名刺管理機能

営業担当者のプロフィールを登録し、顧客に紹介する機能です。趣味や画像も掲載でき、顧客との距離感を縮めるのに役立ちます。

● 資料共有機能

商品資料や提案書などをクラウドに保存し、商談時に顧客と共有することができます。

● 商談メモ

打ち合わせ時のメモを入力・保存する機能です。議事録などの作成に活用できます。

● カンペ機能

営業担当者側の画面にしか表示されないメモを事前に登録し、商談中に見ることができます。

● チャット機能

商談時に営業担当者と顧客の間でチャットをすることができます。ファイルの受け渡しも可能です。

■料金

プラン	同時接続できる回線数	初期費用 (システムの初期設定・オンボーディング費用)	月間利用料	※1回線あたりの単価
スタンダード	3	100,000円	45,000円	15,000円
プロフェッショナル	6		72,000円	12,000円
エンタープライズ	10		100,000円	10,000円

※11回線以上の同時接続をご希望される場合は、1回線あたり10,000円で追加が可能です。

■Web サイト

<https://remomee.jp>

リンクは、今後も業務の効率化を実現するさまざまなクラウドサービスを手軽に利用できる価格で提供することで、企業の活動や社会の発展を支援してまいります。

株式会社リンクについて

株式会社リンクは、業界最大級の稼動台数を持つ専用ホスティングを軸として、クラウド型ホスティングやクラウド型テレフォニーサービス、セキュリティプラットフォームサービスなど、さまざまなインターネット関連サービスを提供しています。農系事業にも取り組んでおり、2011年10月からは岩手県岩泉町にある自然放牧酪農場「なかほら牧場」を運営しています。

事業の詳細は、<https://www.link.co.jp/>をご覧ください。

本プレスリリースに関するお問い合わせ先

株式会社リンク マーケティング部 担当：小川

TEL : 03-5785-2255 / FAX : 03-5785-2277 / Email : marketing@link.co.jp