



営業チーム向けコールシステムのご提案

INDEX

- シーンライブについて
- アウトバウンドコールシステム
- 選ばれる理由
- ご導入までの流れ・料金

■シーンライブについて

- ・会社概要
- ・サービスについて
- ・よくある課題・お問い合わせ
- ・主なシステムの導入範囲
- ・サービス提供範囲
- ・業界業種を問わない導入実績
- ・データで見るサービス特徴



Scene Live
confidence is everything

社名 株式会社Scene Live (シーンライブ)
【(英) Scene Live.inc】

本社所在地 〒541-0051
大阪市中央区備後町3-4-1
備後町山口玄ビル9F

設立 2011年4月1日

従業員数 40名(2021年3月現在)

代表 磯村 亮典



アウトバウンドコールシステム(CTI)

List Navigator.



インバウンド向けコールシステム

OSORA



オートコールシステム

Judge Navi



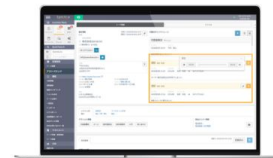
営業支援特化型WEB会議システム

ZEN TALK



CTI×顧客管理システム

SCENE CLOUD



累計導入社数
3,200社
突破 2021年
2月当社調べ

導入実績を基にアップデート続けていく
『営業チーム向けクラウド型コールシステム』
パッケージ開発会社です。

List Navigator.

アウトバウンドコールシステム (CTI)



OSORA

インバウンド向けコールシステム



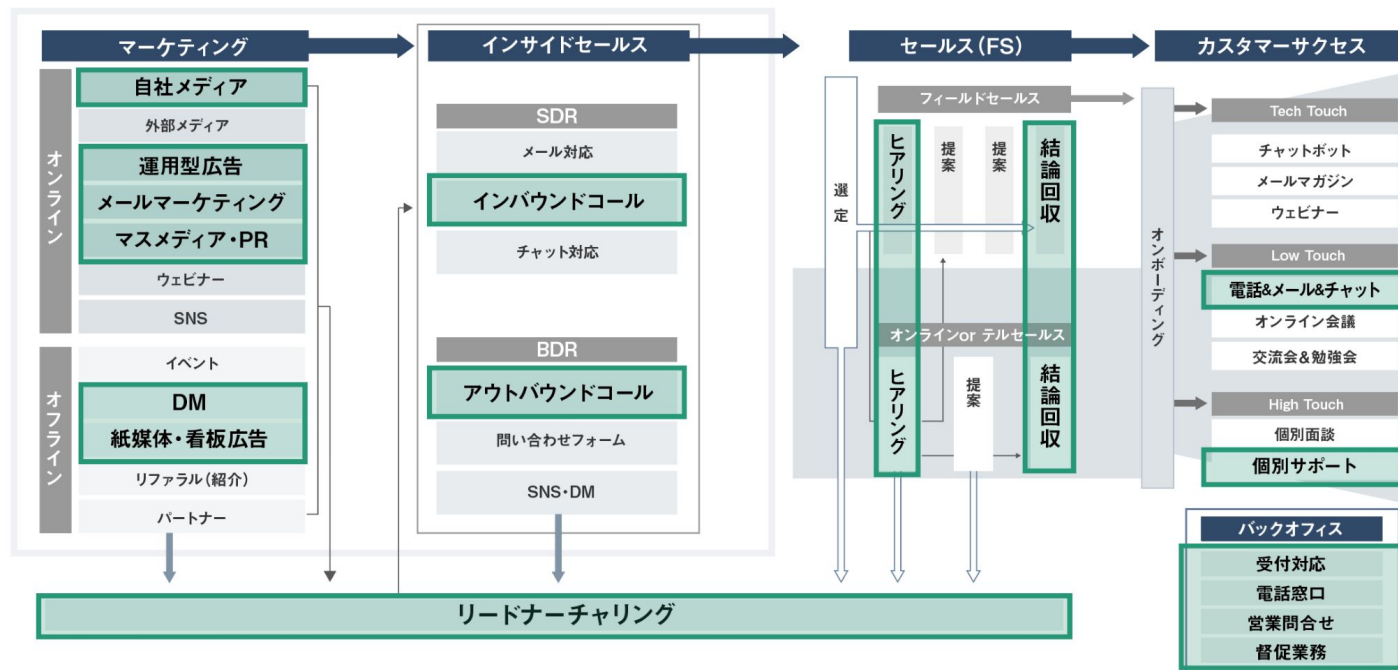
※インターネット調査(日本トレンドリサーチ調べ)2020年1月実施サイトのイメージ調査

ITトレンドやBOXILのCTI部門、PBX部門の人気ランキング1位に選出されました。

私達が解決する課題の多くは“営業効率”です。

部署	営業	マーケティング・ カスタマーサクセス・サポート	バックオフィス
悩み	<ul style="list-style-type: none">・テレアポの効率が良くない・通話内容を監視して教育したい・見込み客を管理したい・ターゲットを正確に分析したい	<ul style="list-style-type: none">・CRMと連携したい・広告の効果検証をしたい・受電数を減らしたい・着信先を鳴り分けたい	<ul style="list-style-type: none">・電話取り次ぎを減らしたい・代表番号をIP電話に切り替えたい・テレワークに対応したい・督促業務を自動化したい

様々な業務で電話が関連する課題があります。



キャリア回線×システム×サポートで課題解決に貢献します。

電話番号はキャリア回線をご提供



NTTコム、KDDI、
SoftBank、ZIP Telecom
楽天モバイル

ご利用中の電話番号を
引き継ぐことも可能です。※1

0120-0000-0000



必要な機能だけを組み合わせ
て低コストでご利用いただけます。



SMS送信



CRM・チャットと
電話の連携



通話分析



全通話録音



架電結果情報の
一元管理



自動
音声応答

万全のサポート体制で
運用中もフォローいたします。

サクセス
チーム



サポート
チーム

お客さまの声を基に進化し続け
未来を見据えた開発を行っています。



※1 ご利用中の番号や加入権によっては変動できない場合もございます。一度ご相談ください。

あらゆる電話業務を効率化するための機能をご提案をいたします。

Lancers

人と地球がはるこぶ住まい
サンヨーホームズ

ZIGEXN
Update Your Story

remixpoint

一般社団法人
広島市医師会
臨床検査センター

INTERNET BRANCHER + BUSINESS
NEXTBB

地球人ネットワークを創る
アルク

TOMORROWGATE

Seneca

蓼科情報株式会社
Tateshina Intelligence Co.,Ltd.

Goofy

株式会社
FULLCOMMUNICATION

TentouMushi

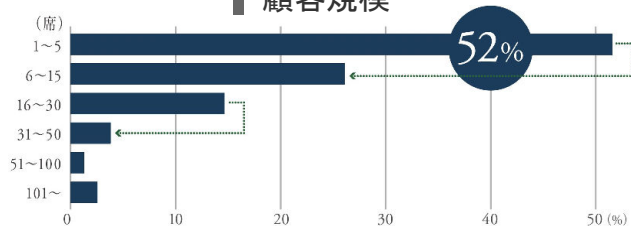
FRITERACE
FREE AND LITERACY

GLUG

UNION BRIGHT

Steller Net

顧客規模



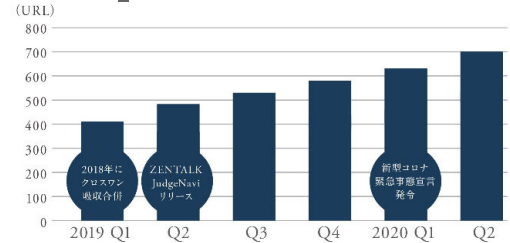
ご利用企業傾向



ご利用企業属性



アカウント推移



お悩み割合

営業効率を上げたい **76.3%**

解決割合

営業効率が上がったと回答 約**94.3%**



■選ばれる理由

- ・他社との違い
- ・Scene Live が選ばれる理由①提供価格
- ・Scene Live が選ばれる理由②カスタマーサクセス
- ・Scene Live が選ばれる理由③機能性
- ・Scene Live が選ばれる理由④開発体制

提供企業	特徴
R社	楽天回線を利用したヘルプデスクコールセンターシステム
L社	大型コンタクトコールセンターシステム
P社	格安クラウドPBX
C社	大型コンタクトコールセンターシステム
M社	オンプレミスコンタクトセンターシステム
S社	10名以上のコールセンターシステム
J社	CRM連携先が豊富なコールセンターシステム
R社	高度なカスタマーサクセス向け IP電話システム
SceneLive	1名～大規模対応、低価格コールセンターシステム

どこよりも低価格。スタートしやすい価格設定で
他社システムご利用のお客さまのコスト削減も成功しています。

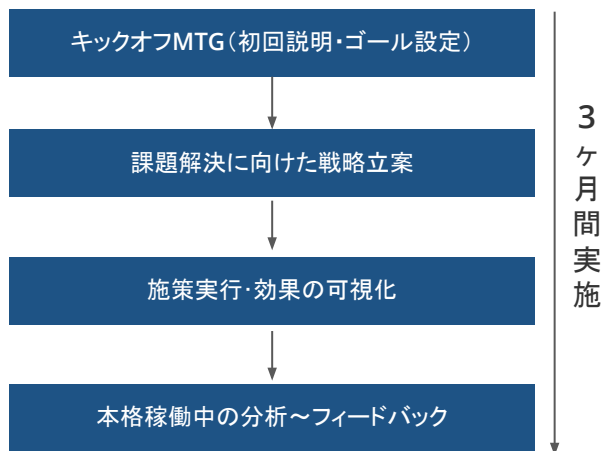
他社システム料金比較

	シーンライブ	他社様 A	他社様 B	他社様 C
初期費用	◎ 0円～	× 都度見積もり	△ 10万円～	△ 8万円～
基本料金	◎ 3,000円	× 3,000円	△ 10,000円	△ 10,000円
1席あたりの月額費	◎ アウトバウンド/4,500円～ インバウンド/1,000円～	× 15,000円～	△ 7,500円～	△ 5,980円～
通話料	◎ 1.2円/20秒	△ 3分/8円	○ 3分/7.8円～	× 3分/8.49円
注文反映スピード (席数増減回線発注など)	◎ 最短翌日～3営業日	× 翌月反映	△ 7営業日反映	○ 3営業日後反映
ID登録	◎ 登録無制限	△ 10ID毎/5,000円～	△ 1ID/1,000円～	× 5IDずつ/5,000円～
録音ディスク容量	◎ 容量に関係なく 6ヶ月間無料	× 従量課金	△ 都度購入	△ 15,000円～

サクセスチームによる導入支援により、
システムを活用した最大限のパフォーマンスを実感いただけます。

課題解決・業務効率 UP・売上最大化のご支援

圧倒的なフォロー体制。安心して業務が行えます。



他社サポート体制比較

	シーンライブ	他社様 A	他社様 B	他社様 C
導入支援 (キックオフMTG)	◎	×	×	×
初期設定サポート	◎	×	△	×
電話サポート	◎	×	△	○
メールサポート	◎	○	○	○
遠隔サポート	◎	×	×	×
動画マニュアル	◎	×	○	×
FAQマニュアル	◎	○	○	△
訪問サポート	◎	×	△	○

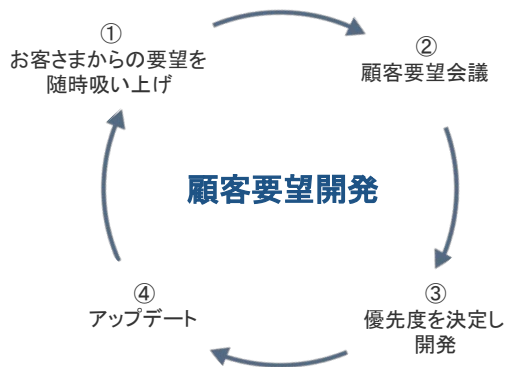
発信ボリュームを増やすことに特化しているサービスです。

他社サービス品質比較

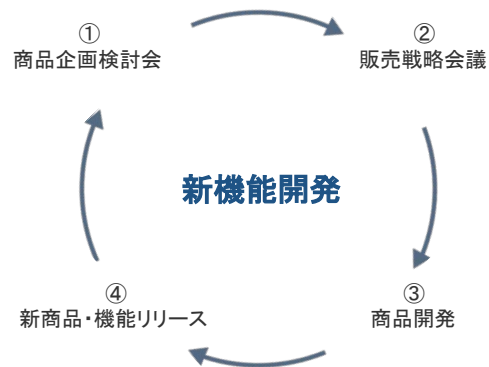
	List Navigator.	携帯	ビジネスフォン	他社様 A	他社様 B	他社様 C
ページ遷移速度	◎ 0.1秒	×	×	×	△ 1秒	△ 1秒
アタックリスト投入数	◎ 約500万件	×	×	×	△ 10万件	○ 100万件
録音	◎ 6ヶ月間全件自動保存	×	△ 外付けハード	△ 手動	○ 自動(従量)	○ 自動(別途契約)
1時間1人あたりの 架電件数	◎ 35~60件	△ 10~25件	△ 10~25件	△ 10~35件	○ 25~40件	○ 25~40件
1ヶ月総コール数 (1日8時間 20日稼働1人あたりの場合)	◎ 約6,400~10,000件	△ 約3,200件	△ 約4,000件	△ 約4,000件	○ 約4,000~6,400件	○ 約4,000~6,400件

常にお客さまの声を真摯に目を向け
カスタマードリブンで自社開発を進めています。

自動アップデートで
日々利用しやすいシステムへ
進化し続けています。



市場を見据えた
新機能開発を行っています。



■アウトバウンドコールシステム List Navigator.について

- ・List Navigator.について①
- ・List Navigator.について②
- ・具体的なサービス利用例～アウトバウンド～①
- ・具体的なサービス利用例～アウトバウンド～②
- ・具体的なサービス利用例～アウトバウンド～③

アウトバウンドコールに必要な機能はすべて標準搭載。
商談数アップのみを追求したアウトバウンドコールシステムです。



インストール不要
(Google Chromeブラウザ)



PCとインターネットのみでOK



工事不要



分かりやすいUI



クリアな音声

アウトバウンドコール機能が
毎月自動アップデート



オペレーター画面です。
マウス操作が基本の簡単なUIで
質も量もこのツールだけで最適化可能です。



面倒くさい管理はもう無くなります。
効率UPと管理のための機能が充実。

通話履歴の閲覧	任意のリスト検索
自動通話録音	個人の成績確認
通話録音の再生	印刷機能
再コールの設定	トークスクリプトの閲覧
再コールのお知らせ	無線環境での業務

具体的なサービス利用例～アウトバウンド～①

アタックリストをシステムへ
インポートして利用いただきます。

1

架電先リストの20項目を
システム上で自由に設定

タイトル	タイトル
会社名	担当者名
住所	性別
業種	電話番号
アドレス	携帯番号
注入経路	購入先
ステータス	補足情報

2

カスタムした
項目仕様のテンプレートを
ダウンロード



3

入力した架電リストを
システムへインポート



入力済みCSV

インポートしたリストは、業種やソース元、
ファネル、段階名など任意の名称フォルダへ仕分け、
活用することであらゆるデータ取得をフォローします。

	総件数	未架電件数	不在件数	架電済件数
個人宅リスト(A社購入)	10,000件	7,500件	700件	2,500件
法人企業リスト(B社購入)	54,000件	34,000件	360件	20,000件
東京都リスト(C社購入)	34,000件	34,000件	0件	0件
業種リスト:人材派遣 (C社購入)	5,000件	4,500件	10件	500件
資料請求リスト	2,100件	500件	2,100件	2,600件
ハウズリスト	30,000件	9,800件	1,200件	20,200件
ホームページ流入/ 不在掘り起こしリスト	1,600件	1,600件	0件	0件

架電方法を選択し、最も有効的なコール方法でオペレータ様を稼働いただけます。

プレディクティブ発信 (同時番号発信)

同時に多番号へ発信をし、お客様と繋がった電話だけ対応する発信方法

オートコール

完全に無人自動応答音声で架電する方法。アンケート調査や督促業務で大好評いただいております。

グループ発信

一つのリストをグループ内で共有して各々が架電します。

待ち呼発信

一定の鳴動時間で件ずつ自動的に発信します。

自動発信

情報入力を完了すると自動で次へ発信する方法。繋がらない場合手動で終話します。

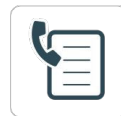
ワンクリック 発信

ワンクリックで簡単にお客さまへ架電を行います。

架電中の情報はリアルタイムに取得可能です。コール状況や監視機能をチェックしチューニングやマネジメントが可能です。



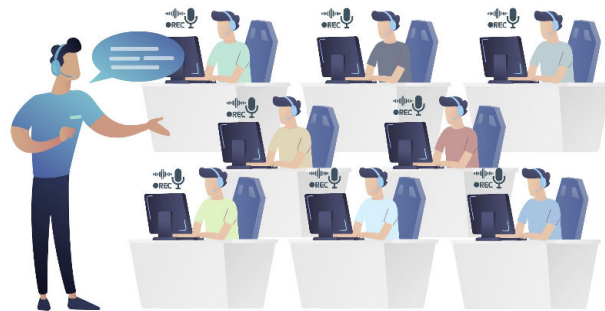
全通話録音



モニタリング・
ささやき



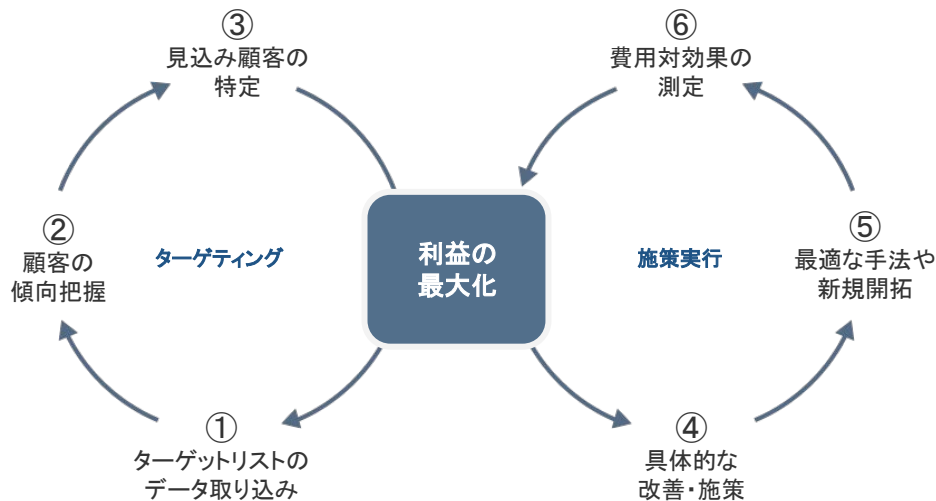
リアルタイム分析



成果を上げる為の
詳細な架電データを可視化

分析		
架電数	総コール数	有効コール数
見込み件数	エリア別有効件数	エリア分析
見込み効率	実架電件数	ステータス割合
受注率	架電時間分析	受注効率
リスト別分析	リスト利用率	業種別割合
オペレーター分析		
総合順位	受注件数	受注効率
実架電件数	オペレーター× 時間帯別分析	有効コール数

データを活用することで
ABMの分析や、有効なアクションへ繋がられます。



■ご導入までの流れ・料金

- ・料金イメージ例
- ・料金イメージ例 電話回線
- ・料金 システム
- ・料金 電話回線
- ・導入事例
- ・導入までの流れ
- ・チーム体制

List Navigator.

10名の営業スタッフでBtoB商材テレアポをする場合

内容	数量	単位	単価
基本料金	1	URL	3,000円
ブース	10	ブース	45,000円
電話番号	1	番号	500円
CH	10	CH	10,000円
通話料	---	---	35,000円
合計	---	---	93,500円

1ヵ月1人あたり**9,350円** / 1日あたり約**468円**

1日約**468円**で人員増員すること無く
約**1.5~2.5倍のアタック**が実現可能。

導入の検討ポイント

- ✓ アポ1.5倍で10,000円/人以上のROIが出る
- ✓ アポ1.5倍でアポ時間を減らしたい場合
- ✓ 在宅ワーカー管理費10,000円/人が安いと感じる

ご利用企業様一例

Lancers

remixpoint

INTERNET SERVICE PROVIDER
NEXTBB

Goofy

TentouMushi

通話料

BtoC商材の場合	
1ヶ月の 通話料想定	4,875円～ 10,936円/ブース

1ヶ月/1人 約**4,800円**
1日/1人 約**228円**

BtoB商材の場合	
1ヶ月の 通話料想定	3,454円～ 7,751円/ブース

1ヶ月/1人 約**3,454円**
1日/1人 約**164円**

ご利用企業様一例

Lancers

remixpoint

TOMORROWGATE

 Seneca

List Navigator.

初期費用

項目	料金
システム導入	オープン価格/式
ブース追加	オープン価格/ブース

月額料金

項目	料金
プロジェクト (基本料金)	3,000円/プロジェクト
ブース (録音6カ月保存付き)	4,500円/ブース
録音延長(+6カ月延長)	500円/ブース
SIPアカウント (IP電話機用アカウント)	1,000円/アカウント
所属店ID	5,000円/所属
サブ管理ID	5,000円/ID
プレディクティブブース <small>※ブース契約も必要です</small>	2,000円/ブース
複数プロジェクト管理機能	10,000円/機能
オールモニタリング機能	20,000円/機能
プロジェクトブース (録音6カ月保存付き)	5,500円/ブース
プロジェクト プレディクティブブース	7,500円/ブース

初期費用

項目	備考	料金
市外局番号	050・03・06・052・092・011	1,300円／番号
フリーダイヤル	0120・0800	2,800円／番号
フリーダイヤルDX	0120・0800	1,800円／番号
ch追加	1番号における同時通話数	2,000円／作業
電話オプション追加	---	1,800円／番号

月額料金

項目	備考	料金
市外局番号	050・03・06・052・092・011	500円／番号
フリーダイヤル	0120・0800	2,000円／番号
フリーダイヤルDX	0120・0800	3,000円／番号
通常ch	1番号における同時通話数	1,000円／ch
プレディティブch	多回線発信用ch	300円／ch
ダイヤルインch	番号をまたいで利用できるch	2,000円／ch

通話料金

項目	備考	料金
固定電話	発信	1.2円／20秒
固定電話以外	発信	15円／分
固定電話	フリーダイヤル着信	7.8円／3分
固定電話以外	フリーダイヤル着信	15円／分
ナビダイヤルへの発信	0570	変動 (発信相手が設定した価格)
公衆電話	着信	30円／分

※すべて税別表記です。※上記に記載のない項目は新規受付窓口(0800-777-3631)までお問い合わせください。※価格は変動する場合がございますのでご了承ください。



サンヨーホームズ株式会社 様

業 種:建設、建築設計、不動産
従業員:500~1,000名
用 途:インサイドセールス
対 象:toC

地球環境の保全と人々の安全と安心を守る「エコ&セーフティ」な住まいづくりと、お客さまの暮らしに役立つ様々なご提案、さらに社会のニーズに応える事業を通じて、人生の新しい「よるこび」を創造します。

インサイドセールス部署の見える化と水平展開でアポイント獲得の精度向上！ 温度感の高いトスアップを実現

導入の目的を教えてください

当初はビジネスフォンを利用しており、お客様からの電話に対して様々な部署の担当者が対応していたことがありました。その際、担当部署から折り返すことが多く、電話業務にかかる負担が社内の課題になっていました。また、お問い合わせの内容も多岐に渡っていたので、その場で適切な担当者が対応できれば、もっとお客様に満足してもらえるはずだと考えていました。

導入前はどのような課題をお持ちでしたか

社内で上がっていた課題を解決しつつ、新しく導入する際のコスト面は気にしていました。便利な機能が搭載されているクラウド型コールシステムですが、その中でもコスト面や費用対効果の部分は、大きなポイントでした。

導入の決め手をお聞かせください

まず、コスト面での不安をクリアできた点です。加えて、日々の活動履歴が蓄積され、自動でデータ化してくれることにより、今まで気づけなかった改善点にも気付けると分かり、効率よく業務を行うヒントを得られるイメージができたので、シーンライブさんをお願いすることにしました。

導入後に実感されている効果について教えてください

IVR機能を利用して、簡単にコールフローを作成できるようになったことはとても助かっています。導入前に抱えていた「適切な担当者が対応する」という部分が解決しました。またOSORAでは自動録音機能が標準搭載されており、トーク力やヒアリング能力の高い営業担当者の会話を見る化できたので、他メンバーに水平展開することで社内のアポイント獲得率向上に貢献しています。導入前より多くの効果が実感できており、費用対効果を十分に感じています。

導入を検討されている企業様へのメッセージ

日々の業務を簡素化し、見える化する事で、これまでの改善点や課題から抜け出し、より効率的な管理ができるようになりました。今後もOSORAを最大限利用し、意欲度合いの高いお客様をトスアップすることで、アポイント獲得率と成約率の両方を高めていきたいと思えます。



一般社団法人広島市医師会
臨床検査センター 様

業 種: 臨床検査
従業員: 169名
用 途: インバウンド業務
対 象: toC

一般社団法人広島市医師会臨床検査センターは、医療機関からお預かりした患者の血液や尿などの検体を検査して報告するのが主な業務です。医療機関からの集荷依頼や学術的なお問い合わせなどのサポートをしています。

電話相手の情報やログがすぐに確認でき対応品質の向上へ
会話内容を画面入力し社内情報を構築することで
対応履歴や問合せ傾向をデータベース化できています。

導入の目的を教えてください

①コールセンター業務をスムーズに行える環境づくりをしたい ②医療機関からの依頼・問い合わせについて記録を残したい③電話と医療機関の情報を紐づけたい ④コールセンター業務の分析を行いたい

導入前はどのような課題をお持ちでしたか

課題一日約400件の架電に対して、6名が電話片手にメモを取りながら業務をしている。転記作業がありエラーの要因となっている。

導入の決め手をお聞かせください

ハードを持つ必要がなく、手軽に安価でスピーディーに導入できるのが魅力的でした。私は3年前に当検査センター入所した際に、いくつかの部署を拝見する機会がありました。その中でコールセンターの業務を見たとき、かなり属人化されていて熟練者でないと対応できない業務だと感じました。

例えば、医療機関から検体回収の依頼があった際、その医療機関がどこにあるのか、検体の提出場所、考慮すべき補足事項、いつ誰が検体回収に伺えるのかなどが頭の中に入っていないと、コールセンターの業務がスムーズに行えませ/社内では以前から「コールセンターのシステムが必要では？」という話が出ていましたが、導入に数百万から数千円くらいかかるとのことで、どうしようかと悩んでいた時、ある企業様からご紹介いただきました。話をお伺いしたところ、ハードを持たずに簡単に安価に始められるということで、導入してみようかという話になりました。

導入後に実感されている効果について教えてください

・電話相手が事前にかかる！

以前は電話相手の医療機関名と住所を確認してメモを取らないといけなかったため、聞き間違いや書き間違いなどがあり、同名医療機関に気を付ける必要があったのですが、今は電話が鳴ればパソコンの画面にどこからかかってきたのか相手がわかるのでとても便利になりました。

・手書きメモが無くなった！

以前は1人につき1日約80件、電話片手にメモを取り、さらにメモを清書して転記するという大変な作業をしていました。今では顧客管理画面に電話メモを打ち込み、必要に応じて印刷して使用するという作業になり、作業時間を圧縮でき手書きによるインシデントも減りました。

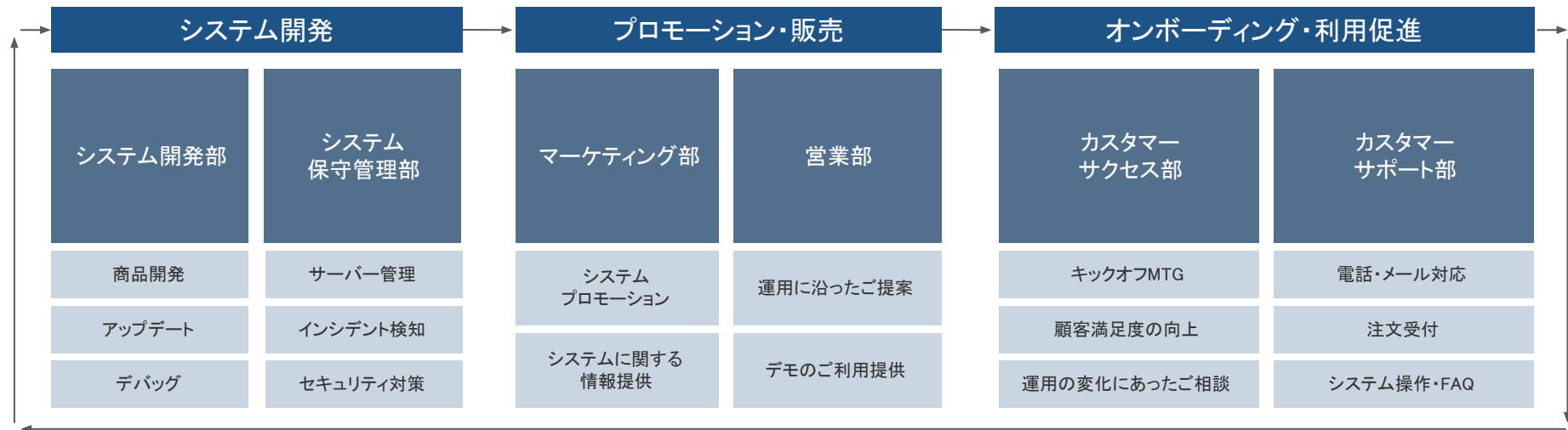
・いつでも誰でも電話を引き継げる！

通常の電話の場合、録音機はついているのですが電話内容を時系列で確認することはほぼできませんでした。今ではいつ誰がどんな質問を受けていたのか時系列で簡単に確認できるようになりました。

課題に沿ったシステムをご提案いたします。
契約締結～ご利用開始まで最短翌日から可能です。



システム開発～販売・サポートまで
自社で一貫して運営しています。





【お電話でのお問い合わせ】

通話
無料 **0800-777-3631**

【メールでのお問い合わせ】

✉ **sales@scene-live.com**

※通話無料 ※携帯電話・PHSからもご利用いただけます。
■営業時間／平日10:00～19:00 ■定休日／土・日・祝日

シーンライブ

検索