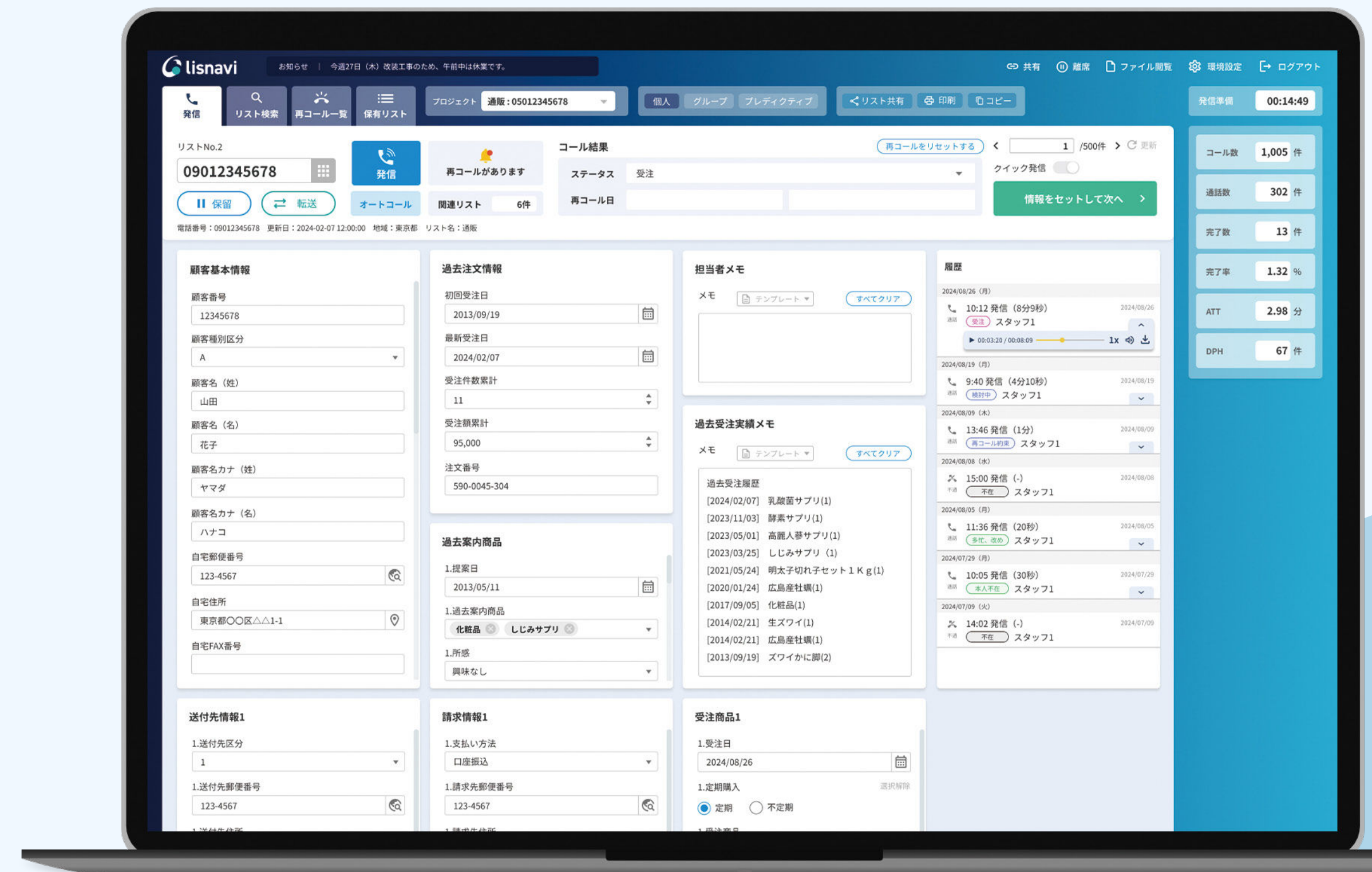


電話営業が『進化』する。
データはもっと近く、自由に。



アウトバウンドコールシステム「リスナビ」



リスナビ

List Navigator.は lisnavi へ

「List Navigator.」は、サービスを開始した2011年以降、

電話営業やコールセンター業務等でご利用のお客さまからご好評をいただき、

累計導入社数は2,500社を超えました。(2024年10月時点)

13年目となる2024年には新たな機能もリリースし、

さらに進化を続けるList Navigator.のコアバリューがより明確に伝わるよう、

サービス名を「^{リスナビ}lisnavi」に変更することを

決定いたしました。新しく生まれ変わった

lisnaviをぜひお試しください。



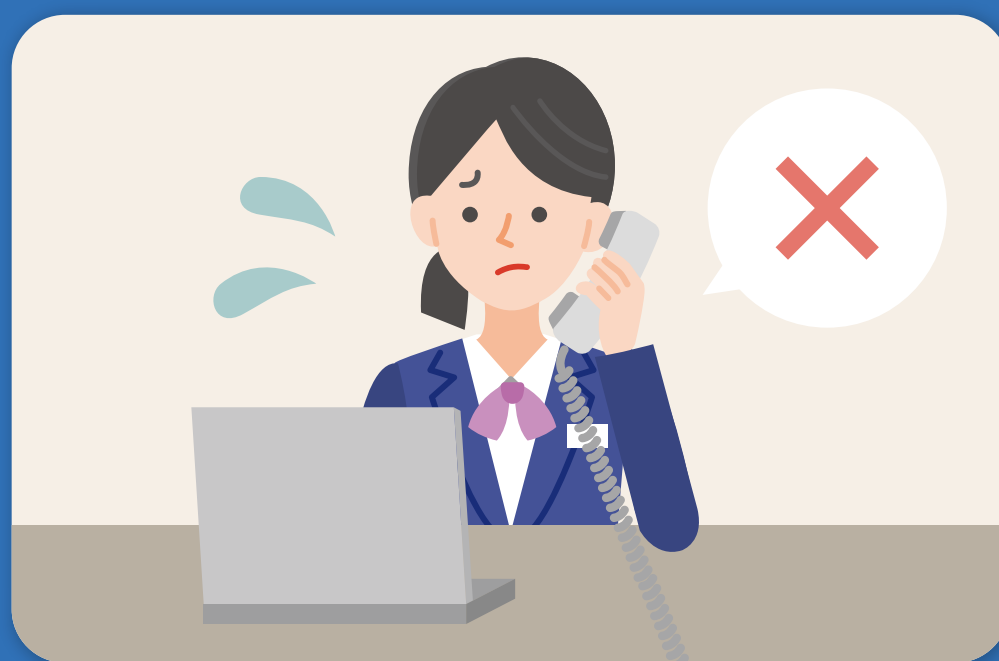
● List Navigator. 画面



● lisnavi 画面

lisnavi
とは

電話営業の課題を 柔軟性・可用性・効率性で解決する アウトバウンドコールシステムです



電話がなかなか
繋がらない



管理や事務作業に
時間がかかる



スタッフの稼働状況が
確認できない



案件ごとに
管理しづらい

このような現場の課題を3方向から解決します



柔軟性

さまざまな業務・
現場の需要にも対応

- カスタマイズ機能
- APIなど連携機能の拡張

効率性

スタッフの使いやすさを重視した
操作導線で直感的に業務が可能

- 直感的なUIデザイン
- スピードを意識したデータ構造

可用性

大規模コールセンターにも
耐えうる強固な設計

- 冗長化構成
- セキュリティ強化

冗長化による障害時対策（負荷分散）

災害の多い日本でも安心してご利用いただけるように、さまざまな冗長化を実施しています。

1 大規模なコールセンターの構築

100名を超える規模のコールセンターや、複数の電話回線を利用する場合でも、安心して稼働できるシステム構成です。



- 複数の電話回線利用
- 大規模コールセンター

2 負荷分散された構成

サーバーが負荷状態を監視し、状況に適した分散稼働をすることで、安定したサービス利用が可能です。



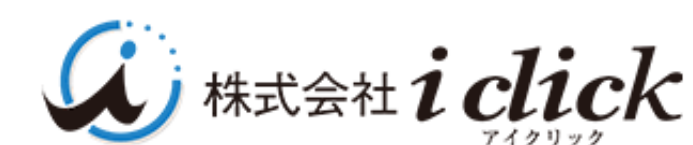
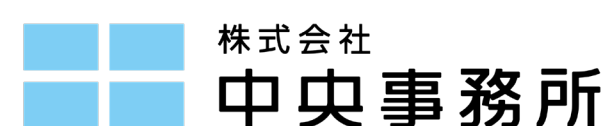
累計2,500社の導入実績

BPO、人材業界、小売業界、ITベンダー、通信業界、
不動産業界、インサイドセールスなど、さまざまな業界・ビジネスシーンで活用されています。

※2024年10月時点



ブルーテック株式会社



リスナビ lisnaviでスタッフができること

What you can do with lisnavi?

スタッフができること

オートコール・クイック発信

発信業務で繰り返し行う作業部分を自動化。
作業ミスを減らし、作業時間もさらに短縮

各スタッフの画面には、管理者が事前に割り当てた営業リストが反映されるため、スタッフが発信先を間違えることはありません。また、オートコール時の不在も自動で記録するので、再アプローチの管理が可能です。

lisnavi

お知らせ | 今週27日（木）改修工事のため、午前中は休業です。

共有 離席 ファイル閲覧 環境設定 ログアウト

発信 リスト検索 再コール一覧 保有リスト

プロジェクト 通販: 05012345678

個人 グループ プレディクティブ

リスト共有 印刷 コピー

リストNo.2

09012345678

再コールをリセットする

1 / 500件

更新

再コールがあります

ステータス 受注

クイック発信

情報をセットして次へ

電話番号: 09012345678 更新日: 2024-02-07 12:00:00 地域: 東京都 リスト名: 通販

顧客基本情報

顧客番号 12345678

顧客種別区分 A

顧客名 (姓) 山田

顧客名 (名) 花子

顧客名カナ (姓) ヤマダ

顧客名カナ (名) ハナコ

自宅郵便番号 123-4567

自宅住所 東京都〇〇区△△1-1

自宅FAX番号

過去注文情報

初回受注日 2013/09/19

最新受注日 2024/02/07

受注件数累計 11

受注額累計 95,000

注文番号 590-0045-304

過去案内商品

1.提案日 2013/05/11

1.過去案内商品 化粧品 しじみサプリ

1.所感 興味なし

担当メモ

メモ テンプレート すべてクリア

過去受注実績メモ

メモ テンプレート すべてクリア

過去受注履歴

[2024/02/07] 乳酸菌サプリ(1)

[2023/11/03] 酵素サプリ(1)

[2023/05/01] 高麗人蔘サプリ(1)

[2023/03/25] しじみサプリ (1)

[2021/05/24] 明太子切れ子セット 1 K g (1)

[2020/01/24] 広島産牡蠣(1)

[2017/09/05] 化粧品(1)

[2014/02/21] 生ズワイ(1)

[2014/02/21] 広島産牡蠣(1)

[2013/09/19] スワイカに脚(2)

履歴

2024/08/26 (月)

10:12 発信 (8分9秒)

受注 スタッフ1

2024/08/19 (月)

9:40 発信 (4分10秒)

検討中 スタッフ1

2024/08/09 (木)

13:46 発信 (1分)

再コール約束 スタッフ1

2024/08/08 (水)

15:00 発信 (-)

不在 スタッフ1

2024/08/05 (月)

11:36 発信 (20秒)

多忙、改め スタッフ1

2024/07/29 (月)

10:05 発信 (30秒)

本人不在 スタッフ1

2024/07/09 (火)

14:02 発信 (-)

不在 スタッフ1

送付先情報1

1.送付先区分 1

1.送付先郵便番号 123-4567

1.送付先住所 東京都〇〇区△△1-1

1.送付先名 (姓) 山田

1.送付先名 (名) 花子

1.送付先名カナ (姓)

請求情報1

1.支払い方法 口座振込

1.請求先郵便番号 123-4567

1.請求先住所 東京都〇〇区△△1-1

1.請求先名 (姓) 山田

1.請求先名 (名) 花子

1.請求先名カナ (姓)

受注商品1

1.受注日 2024/08/26

1.定期購入 定期 不定期

1.受注商品 しじみサプリ

1.数量 2

1.金額 9,800

1.送付先情報

発信準備 00:14:49

コール数 1,005 件

通話数 302 件

完了数 13 件

完了率 1.32 %

ATT 2.98 分

DPH 67 件

スタッフができること

オートコール

不在時、事前に設定した鳴動時間の経過後、次の番号へ自動で発信が開始されます。鳴動時間は自由に変更可能です。



クイック発信

クイック発信をONにしておくと、「情報をセットして次へ」をクリックと同時に次の番号へ発信が開始されます。



リスト検索

登録したヒアリング項目
から対象の営業リスト
を検索

電話番号	～を含む電話
0312345678	031234567
地域	リスト名
東京	東京
検索する	

再コール設定

通話直後に日時を設定、
通知機能で漏れなく
再コール



発信番号 切り替え

プロジェクト別に設定した
複数の発信番号を切り替え

プロジェクトA
050-XXXX-XXXX
切り替え
0120-YYY-YYY

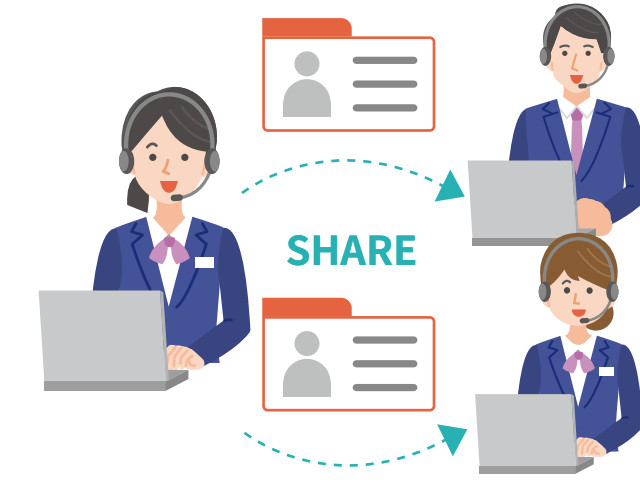
グループ発信

複数人による同時アプ
ローチで効率よく営業
リストを消化



リスト共有

特定のリストをURLごと
共有、管理者との連携
もスムーズ



メモ機能

テンプレート機能で
タイピング時間も短縮

メモ	テンプレートA ▼
【資料送付】 担当：〇〇 リスト名：〇〇〇 電話番号：XXX-XXX-XXX	

離席モード

ワンクリックでモード
切替。離席中は発信を
一時停止

離席 00:00:02
PAUSE II
離席モードです。 業務可能な状態になりましたら、離席解除を クリックし、業務画面に移動してください。
離席解除

ファイル閲覧

通話中でも画面に
トークスクリプトなどを
表示



通話成績の 確認

総コール数をはじめ、
1日の稼働量を常に表示

コール数	110 件
通話数	46 件
完了数	6 件

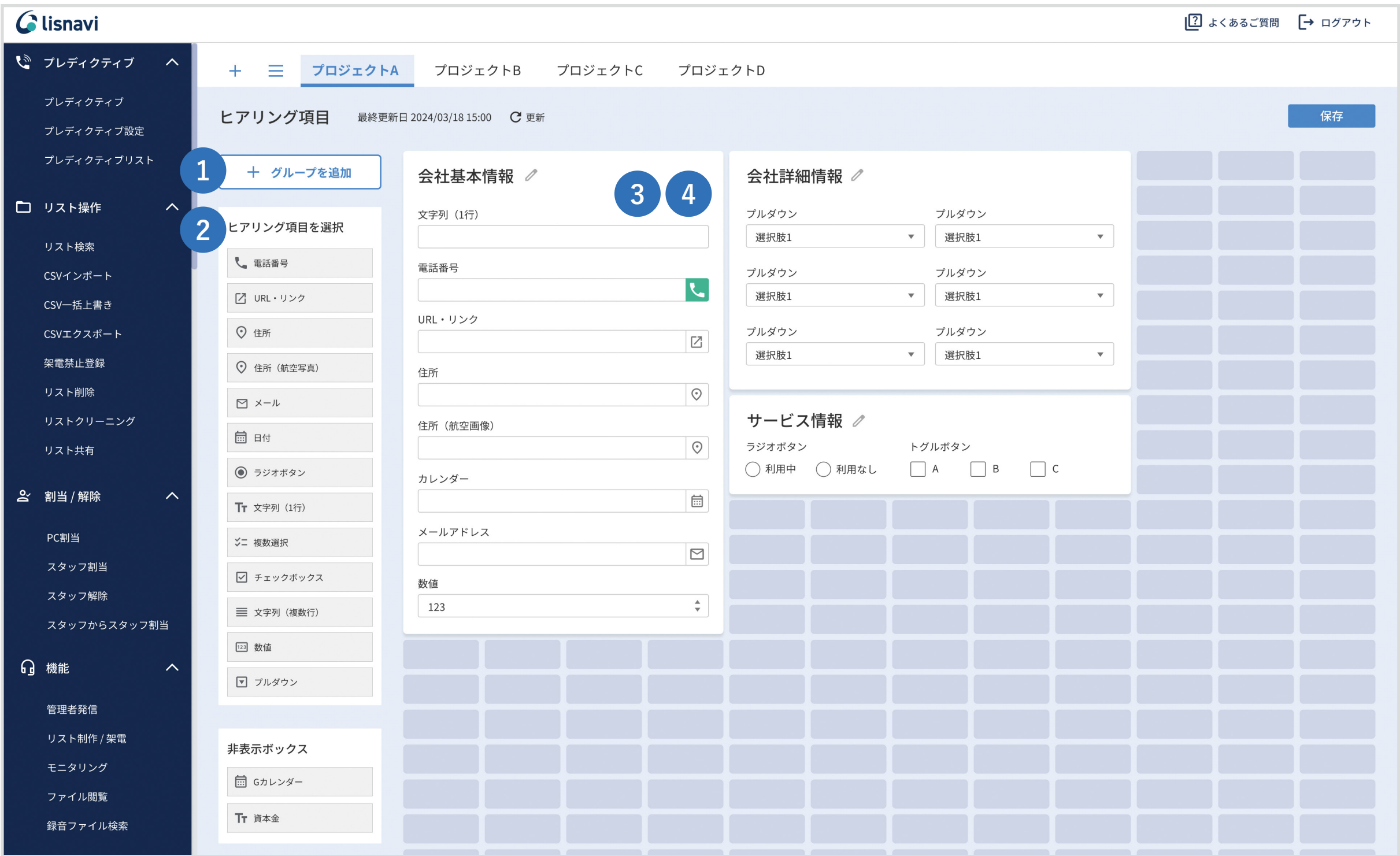
リスナビ lisnaviで管理者ができること

What you can do with lisnavi?

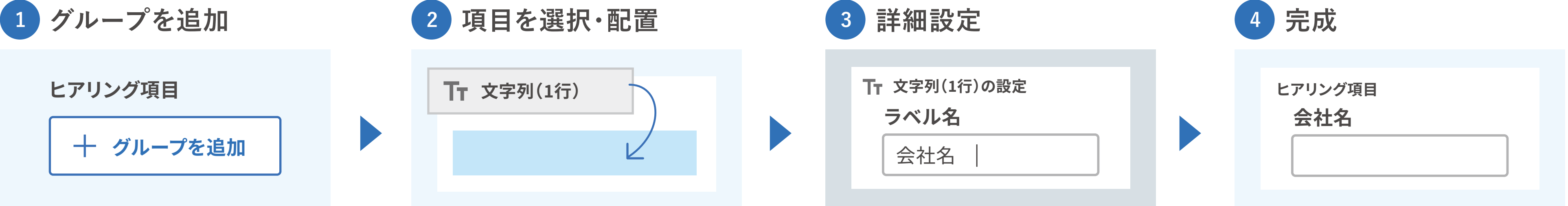
ヒアリング項目のカスタマイズ

各プロジェクトごとにヒアリング項目を設定
プロジェクトに必要な
情報の表示と入力でもっと便利に

全13種類のパーツを自由に組み合わせて、オリジナルの
ヒアリングシートを作成できます。ヒアリング項目が異なる
商材ごとに、個別の設定を割り当てることも可能です。



項目編集の流れ



● 活用例 01

コンシューマー向け電話業務の場合…

toCの電話営業で蓄積される過去の注文履歴や、案内の結果もヒアリング項目と一緒に管理。過去データを探す手間が削減できます。

顧客基本情報

顧客番号

12345678

顧客種別区分

A

顧客名（姓）

山田

顧客名（名）

花子

顧客名カナ（姓）

ヤマダ

顧客名カナ（名）

ハナコ

過去注文情報

初回受注日

2013/09/19

最新受注日

2024/02/07

受注件数累計

11

受注額累計

95,000

注文番号

590-0045-304

担当者メモ

メモ

テンプレート

すべてクリア

過去受注実績メモ

メモ

テンプレート

すべてクリア

過去受注履歴

[2024/02/07] 乳酸菌サプリ(1)

[2023/11/03] 酵素サプリ(1)

[2023/05/01] 高麗人蔘サプリ(1)

● 活用例 02

法人向け電話業務 の場合…

代表番号・部署番号・直通番号など法人営業で管理が複雑になりがちな項目も、それぞれグルーピングして管理ができます。

会社情報

会社名

株式会社〇△×

URL

https://corporate-site-xxxx.com/

上場区分

グロース

従業員数

1,500

Tier

Tier1

人物情報

担当者名

山田花子

役職

部長

部署

広告事業部

携帯番号

090000000000

新規担当者メモ

対応メモ

テンプレート

すべてクリア

ニーズ

・架電効率

・スタッフ管理

状況ヒアリング項目

フェーズ

担当者接触

ターゲット企業

こんなビジネスシーンにもおすすめ

DtoC

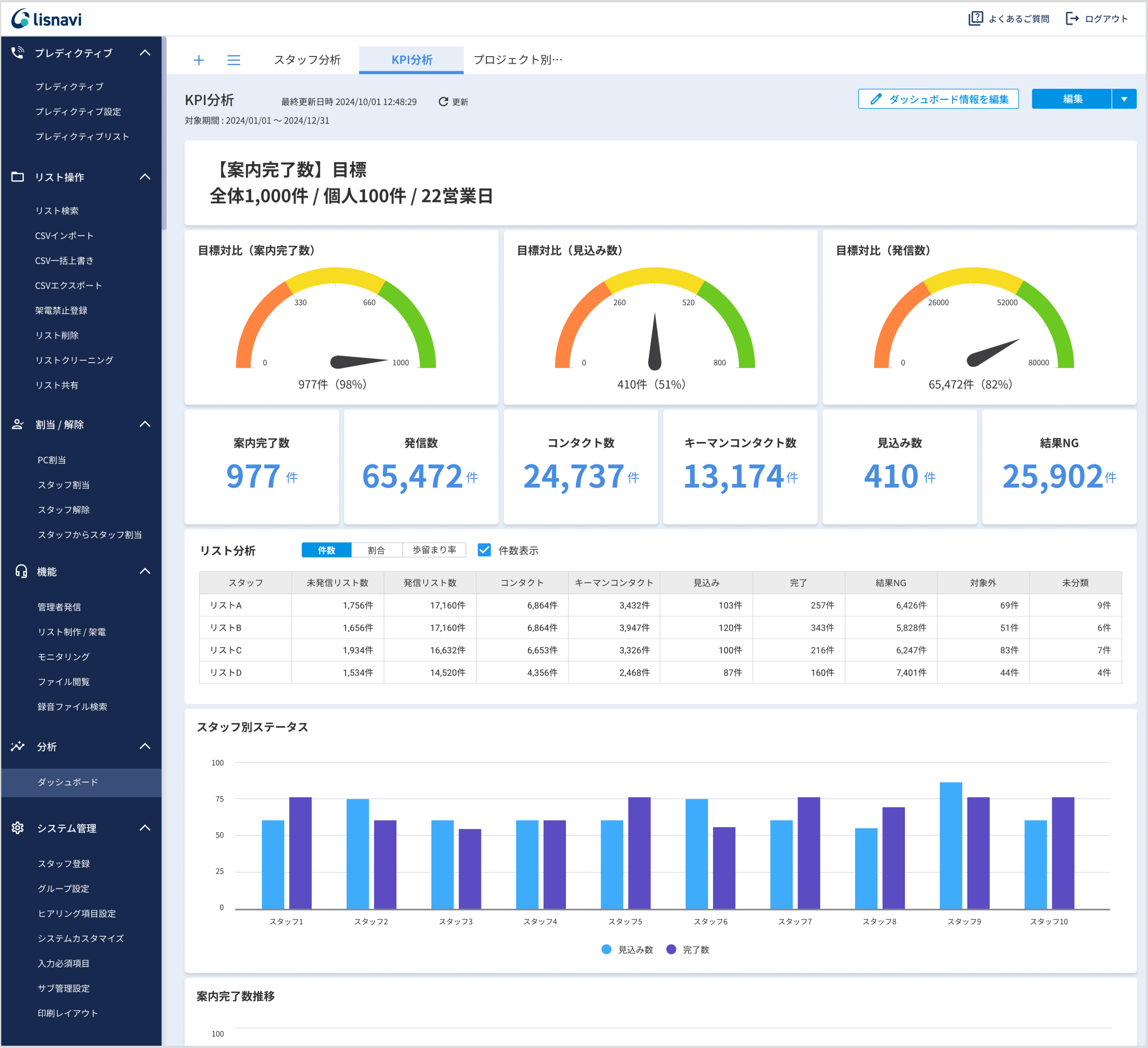
アンケート調査

アポイント営業

オリジナルダッシュボード

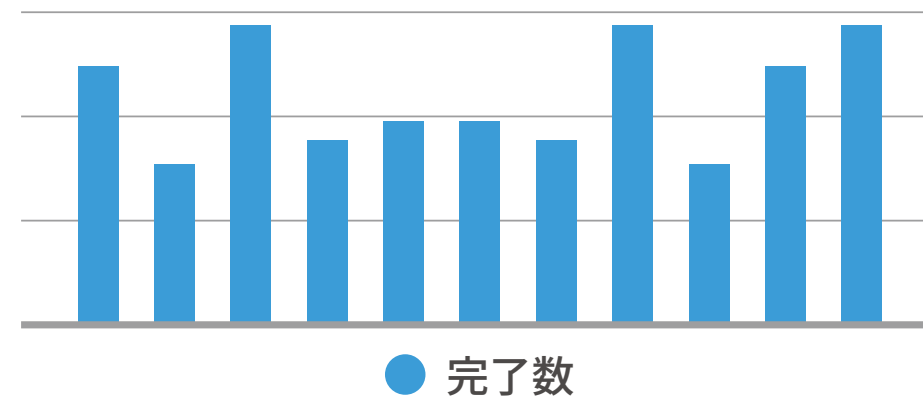
スタッフ別成績や、プロジェクトごとの結果を自由に配置できるダッシュボードを作成可能

lisnaviのダッシュボードは計測結果を表示するだけでなく、プロパティの追加やオリジナルダッシュボードの作成も可能。テレマーケティングやスタッフ教育など幅広く活用できます。



時系列グラフ

完了数推移



時系列軸とプロパティを組み合わせることで集計し、グラフで表示します。時系列を視覚的に比較できます。

時系列表

時系列表

曜日	時間	発信数
月曜日	11時	39件
	12時	42件
	13時	34件

時系列軸とプロパティを組み合わせることで集計し、表で表示します。時系列を数値で明確に比較できます。

スコアカード

発信数
65,472 件

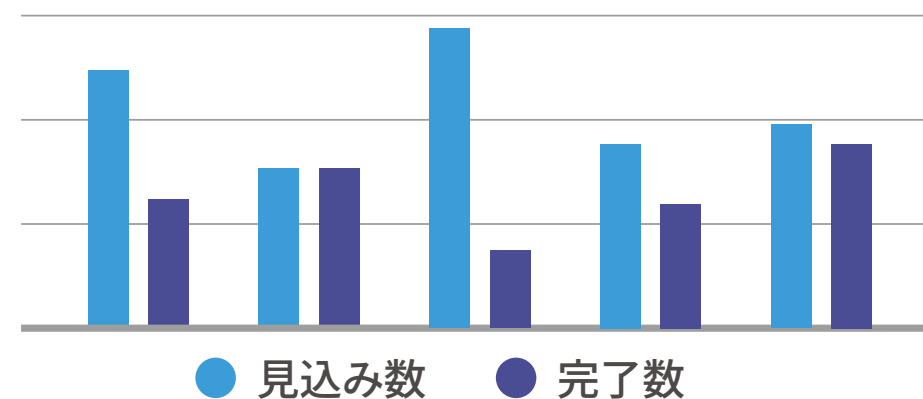
コンタクト数
24,737 件

キーマンコンタクト数
13,174 件

目標値や達成率をカードで表示します。各項目のパフォーマンスを視覚的に確認することができます。

クロス集計グラフ

スタッフ別ステータス



複数の項目を組み合わせることで集計し、グラフで表示します。複数データを比較しやすくなります。

クロス集計表

リスト分析（リスト名 × スタッフの場合）

リスト名	スタッフ	完了数	見込み数
リストA	鈴木	189件	97件
リストB	山田	195件	146件
リストC	佐藤	207件	186件

複数の項目を組み合わせることで集計し、表で表示します。件数の多いデータ表示に便利です。

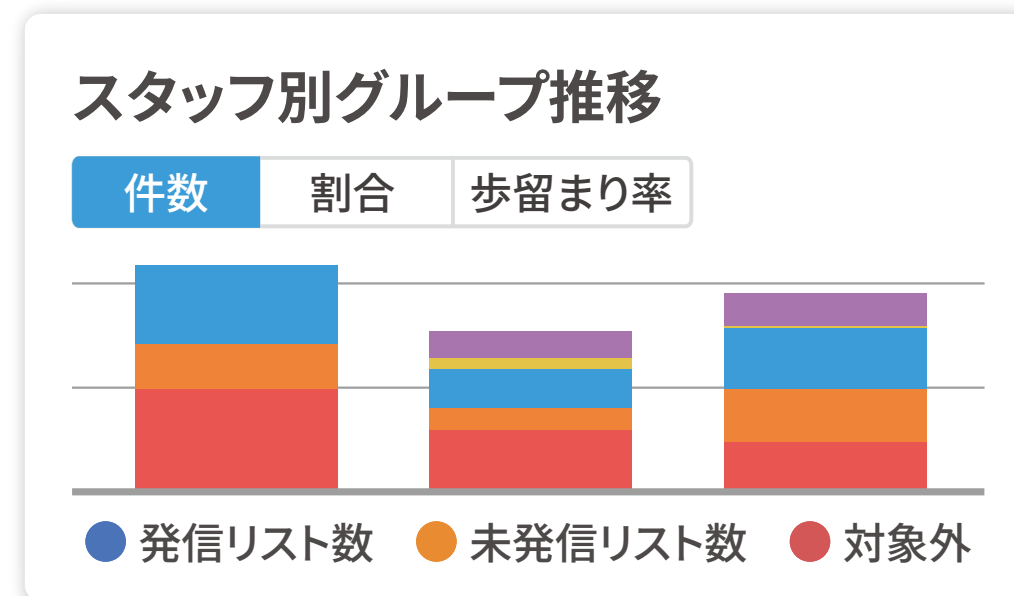
テキストカード

【アポイント獲得数】
目標値：1,000件

今月の営業日：22日
先月の獲得数：86

テキストをカード形式で表示します。ダッシュボードのメモやルールなど、テキストで記載したい際に便利です。

ステータスグループ推移グラフ



ステータスを積み上げ棒グラフで表示します。スタッフ毎のステータス結果を、視覚的に比較できます。

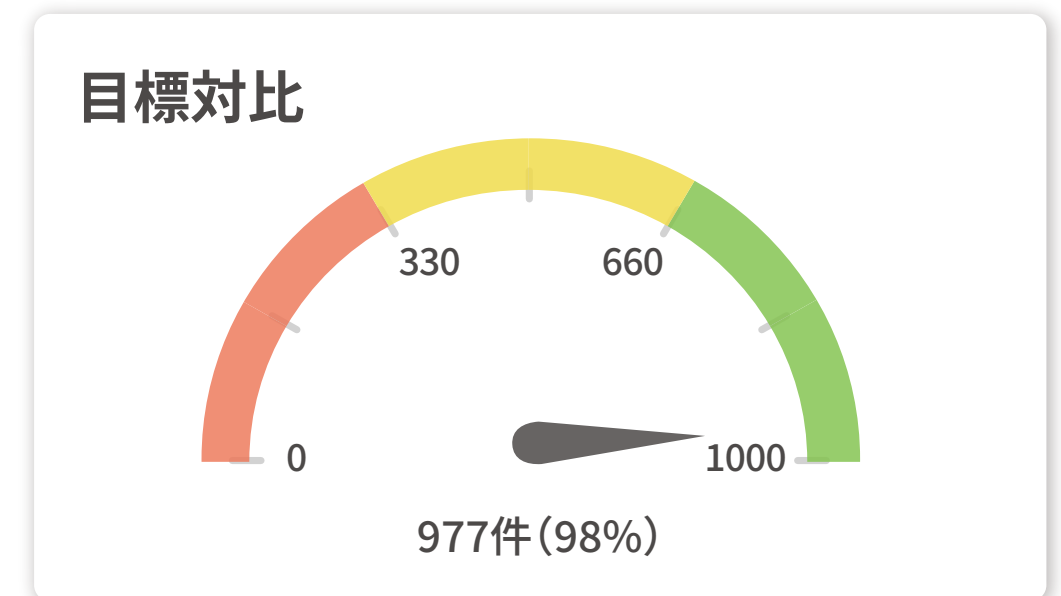
ステータスグループ推移表

リスト分析 件数 割合 歩留まり率

スタッフ	未発信リスト数	発信リスト数
リストA	1,756件	17,160件
リストB	1,656件	16,632件
リストC	1,534件	14,520件

ステータスグループの推移を示す表を表示します。対象リストのステータス変動を総括することができます。

メーターグラフ



目標達成度や進捗率などをメーターで表示します。しきい値を設定することで、達成度をより明確にできます。

● オリジナルダッシュボードの作成方法

使用したいグラフや表を選択して、反映するデータを設定。レイアウトはいつでも自由に組み替えることができます。

01



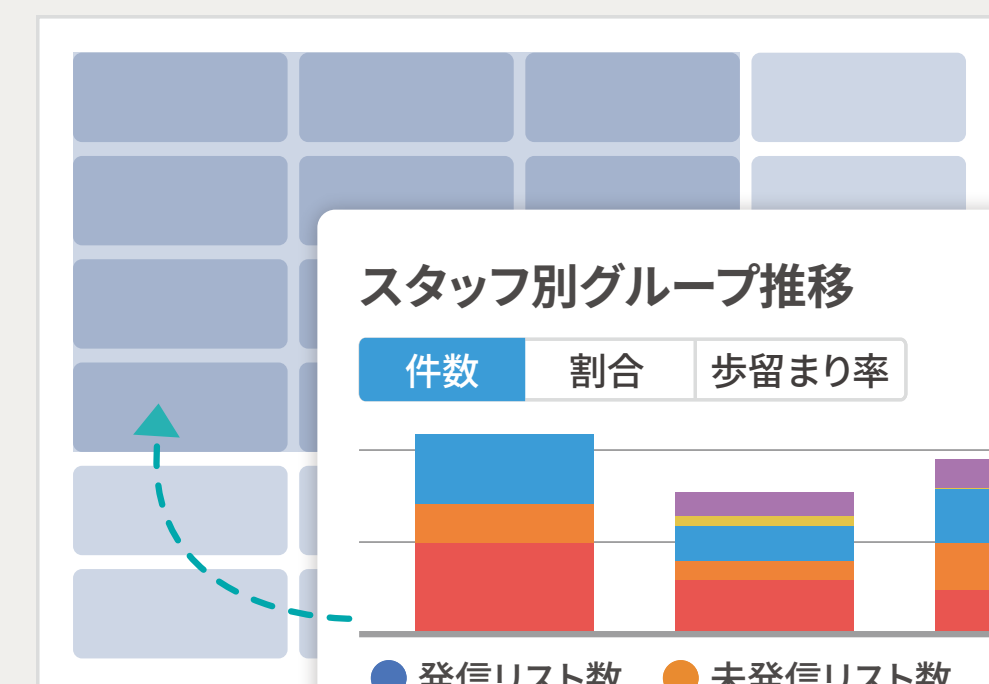
コンポーネントを
自由に選択・
配置

02



データ内容の
設定。グラフ・
表の編集

03



レイアウトを
調整して完成

さらに便利!

プロパティ値のカスタマイズ

オリジナルのプロパティ作成でダッシュボードの数値がもっと確実に

プロパティを編集

×

閉じる

選択削除

+

プロパティネスト

新規プロパティ1

新規プロパティ2

ネストプロパティ

ネストプロパティ2

新規プロパティ3

新規プロパティ4

AWT

ACW

AHT

新規プロパティ5

プロパティネスト

+-*/を使用して計算式をカスタマイズできます。

1000000

単位を入力

保存する

デフォルトで設定されているプロパティに加えて、オリジナルのプロパティを作成可能。商材やスタッフの稼働情報に合わせて、計算式と単位を自由に設定できます。

プロパティ例

#DPH 1時間あたりの平均発信数を示す指標

発信数 / ログイン時間

#SPH 1時間あたりの平均完了数を示す指標

完了数 / ログイン時間

#ACW 1コールあたりの平均後処理時間を示す指標

後処理時間 / 通話数

● 活用例 01

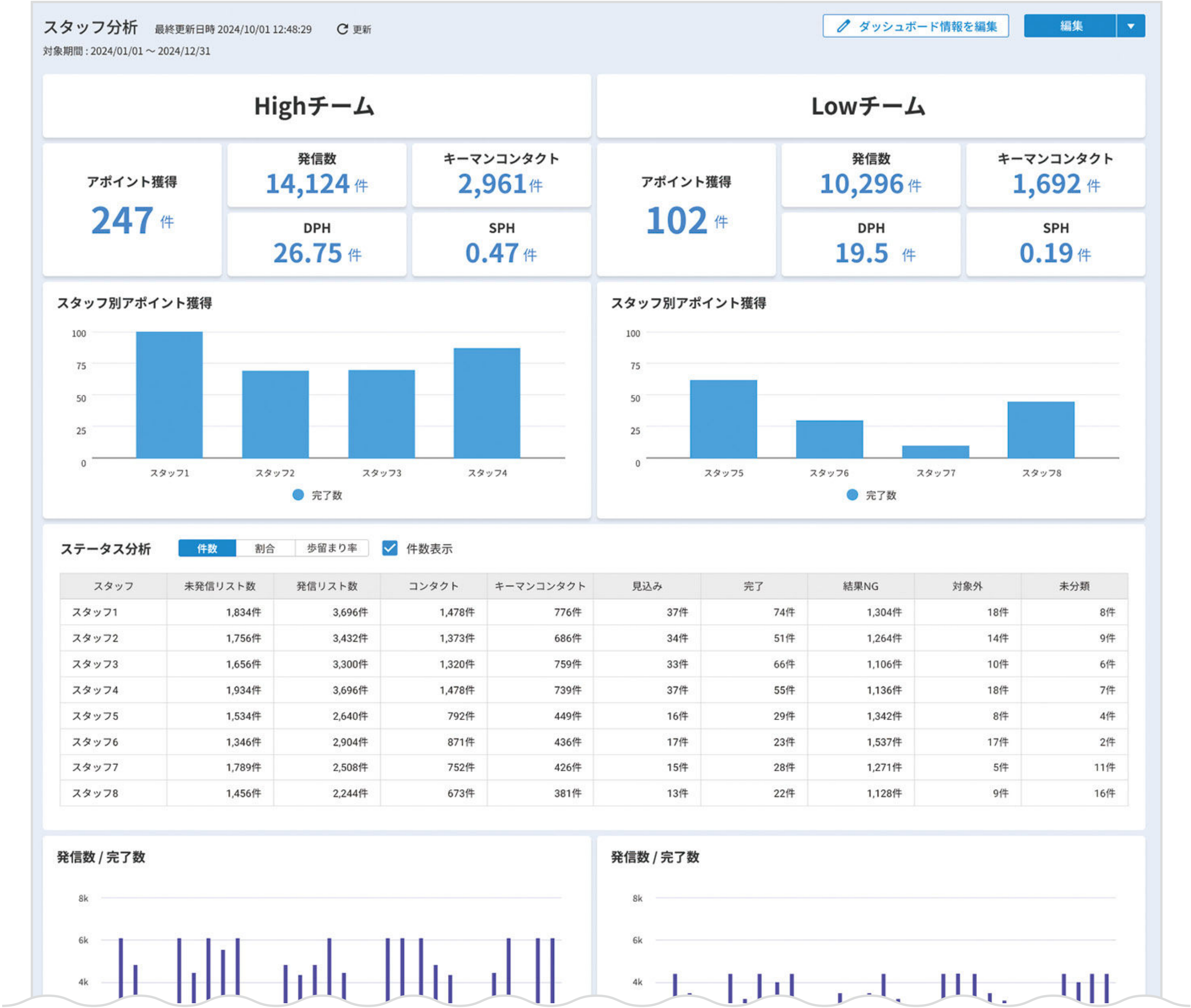
スタッフの評価分析

チーム別の稼働結果を ダッシュボードで一気に確認

チーム別にダッシュボードを分けることで、それぞれのスタッフの稼働率や目標達成度まで管理できるため、スタッフ教育にも活用できます。

こんな方におすすめ

- ✓ スタッフ人数が多くてレポート作成に時間がかかる
- ✓ スタッフ教育に適切な資料がなく、感覚で教えてしまっている



● 活用例 02

KPI分析

目標値に対してどの程度達成しているのか、
電話営業の課題を浮き彫りに

しきい値を設定することで、目標に対する進捗率や達成度がいつでも確認できるようになります。統計的な教育・分析にも活用できます。

こんな方におすすめ

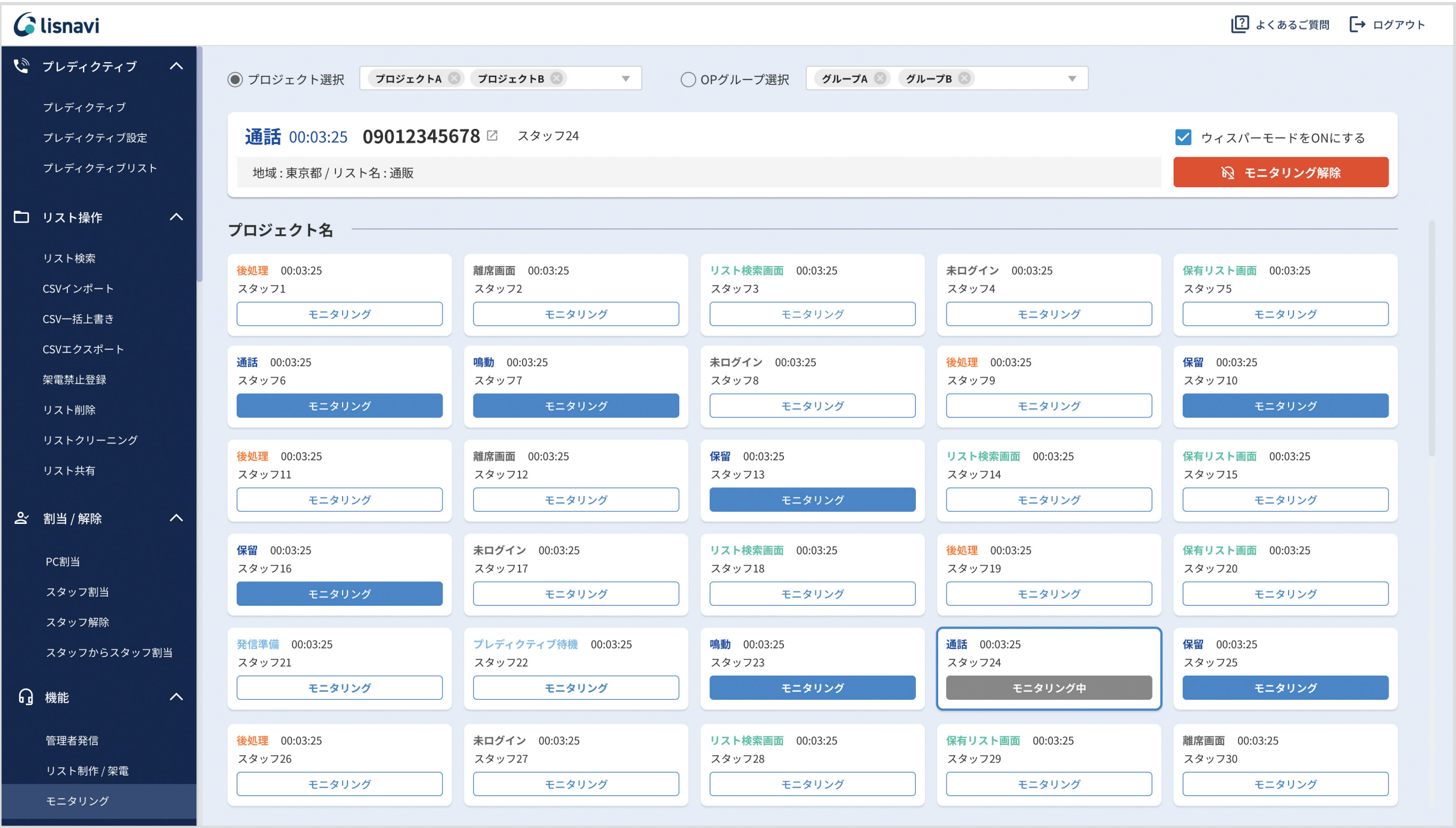
- ✓ 毎回表計算ソフトで計算するのが大変
- ✓ 達成度を可視化したい



モニタリング

スタッフの稼働状況を一括確認
ウィスパモードで遠隔からの
通話補助も簡単に

すべてのスタッフの稼働状況がこの画面に表示されます。
稼働の確認だけでなく、通話スキルの評価、通話のサポート
など、多岐にわたって教育業務に活用できます。



スパイモード

スタッフとお客さまの会話を聞くことができます。スタッフとお客さま、どちらにも分からない形で聞くことができるので、通話を邪魔しません。



ウィスパーモード

管理者の音声をスタッフだけに聞かせる機能です。お客さまに気づかれずアドバイスや指示ができるので、案内がうまくいかない新人スタッフのサポートなどに活用できます。



モニタリングの流れ

発信準備 00:00:07

第一支店_山田太郎

モニタリング

通話 00:03:25

第一支店_山田太郎

モニタリング

通話 00:03:25

第一支店_山田太郎

モニタリング中

☒ ウィスパーモードをONにする

モニタリング解除

① ステータスは11段階で変化

スタッフの状況を表すステータスは全部で11種類。細かく切り替わるため、スタッフの状態をより明確に把握できます。

未ログイン

離席画面

リスト検索画面

保有リスト画面

再コール画面

発信準備

プレディクティブ待機

鳴動

通話

保留

後処理

② 通話中のモニタリング

ステータスが「通話」になると同時にモニタリングボタンが点灯します。

③ モニタリング中

モニタリングボタンをクリックすると、スパイモードが開始され、左記のような青色の枠線が表示されます。さらにウィスパーモードへの切り替えは、スパイ中のスタッフ情報からワンクリックで簡単に実施できます。

④ モニタリング解除

● 活用例 01

実際の通話内容をヒアリング

録音やロープレではない、実際の通話内容での指導や、リアルタイムのサポートが可能です。

● 活用例 02

テレワークや離れた拠点の勤務状態を確認

電話や勤務状態を常に管理できるので、遠隔地のスタッフとの現地同様の指導や対応が可能です。

● 活用例 03

プロジェクト毎の稼働管理

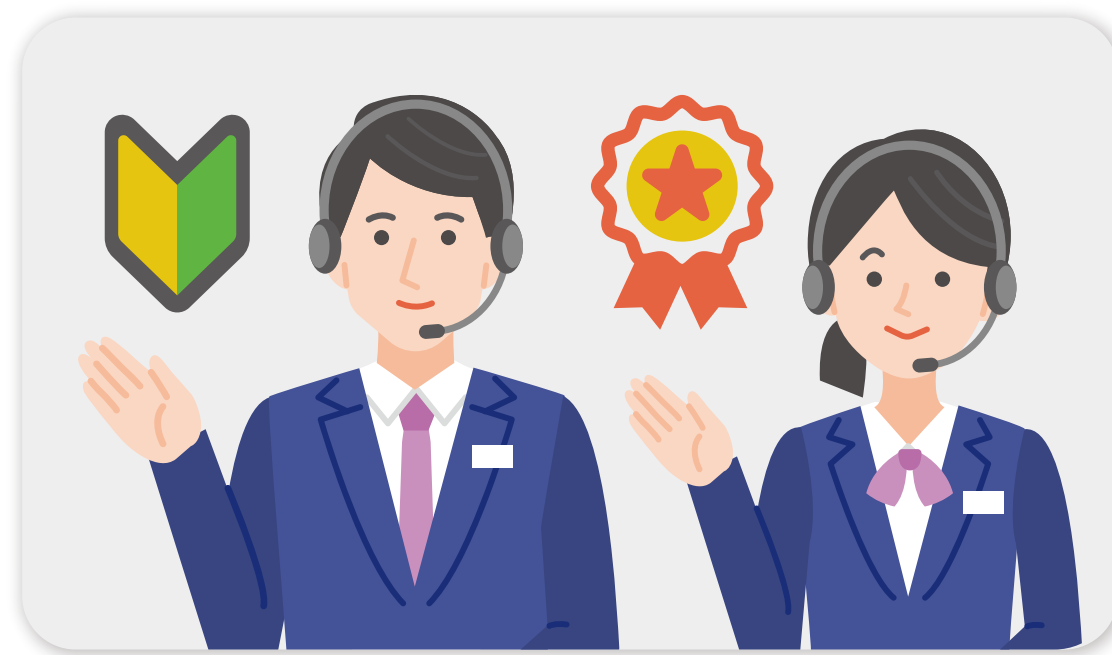
プロジェクト毎に稼働状態を管理できるので、状況が確認しやすくなります。

導入効果を実感するサポート体制

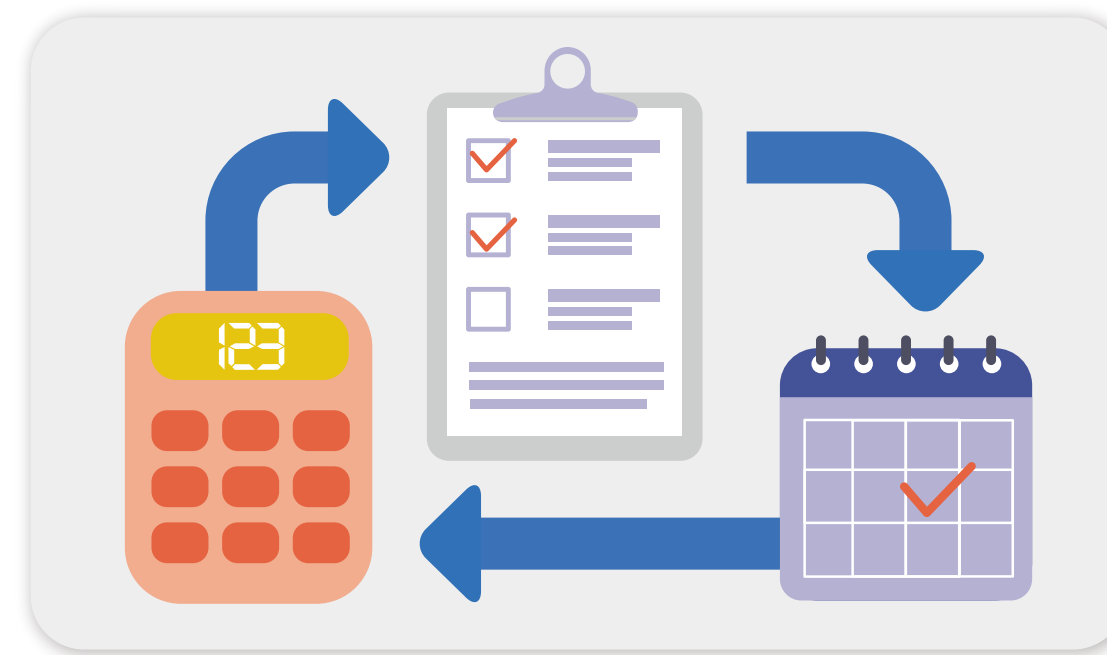
Support System

lisnaviのサポート体制

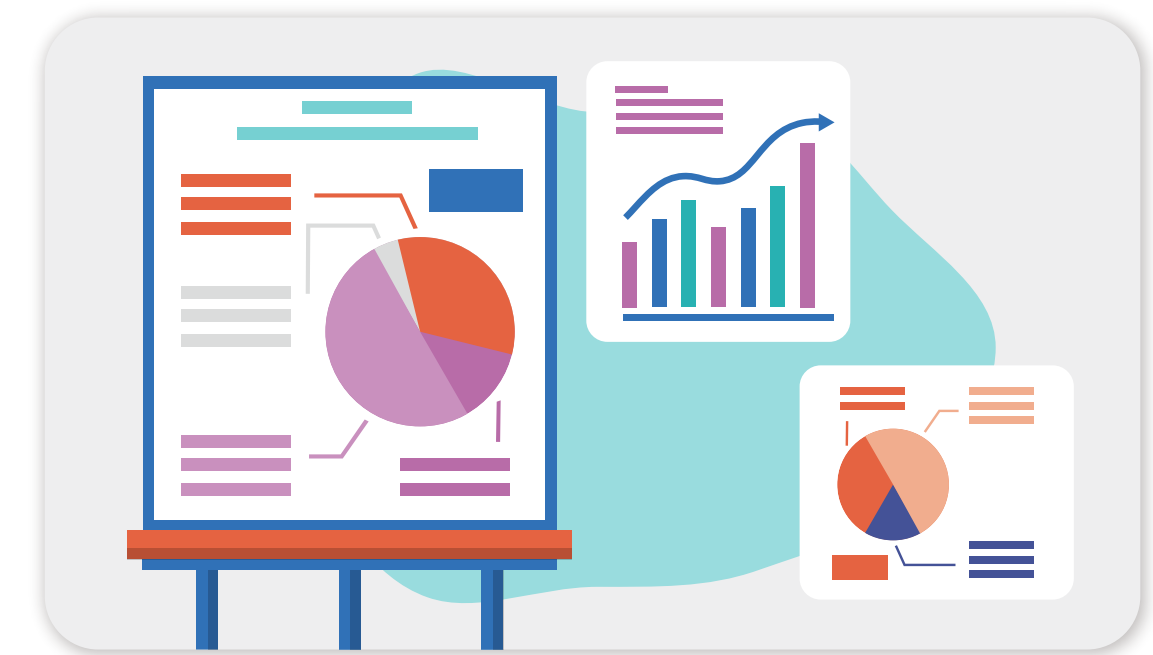
創業以来3,200社を超えるお客さまへのセールスコンサルティング実績から、定量・定性データを蓄積しノウハウ化。
ご導入いただいたお客さまの事業成功に向けて、迅速な本運用と成果の最大化を、伴走型で支援いたします。
さらに、ご利用中のシステム契約数の増減など変更依頼もスピーディーに対応いたします。



一社一社に専属の担当が
導入時のセットアップを支援



定期的な振り返りで、業務課題
から営業課題まで幅広くご支援



さまざまな活用事例や
ノウハウの提供

導入完了までのロードマップ構築と効果的な運用の伴走

約1ヶ月でオンボーディングを完了し、サービスを通じて目標達成が目指せる状態までご支援いたします。



サポートコンテンツの利用



初期マニュアル



UIチュートリアル



FAQサイト



問い合わせ
(電話・メール)

追加注文の対応もスピーディー

導入後のプラン変更やオプション追加などもスピーディーに対応。
いつでもお気軽にお問い合わせください。

新規案件に合わせて
オプションを追加したい

スタッフ人数が増えたので
ブース数を増やしたい

事業を拡大するので
契約プランを変更したい

このようなお問い合わせも **最短3営業日**で対応可能です



人と組織の可能性を探し、信じ、証明する。

誰もが、「可能性」を「現実」に変えていく生き方ができます。しかし、多くの人は「なりたい自分」を
思い描きながらも、挑戦する前にできない理由を見つけ出し、難しいと感じてしまいます。

理想を追求しないことは、自分の可能性を見過ごすことにつながります。

そうならないために重要なのは、「可能性」を信じて一步一步実績を積み重ねていくことです。

実績を積み重ねることができれば、さらに大きな可能性を発見することができるでしょう。

人と組織の可能性を探し、信じ、証明する。

これが当社の価値観であり、シーンライバーの生き方です。



会社概要

Corporate Profile

社名

株式会社Scene Live

所在地

〒541-0051 大阪府大阪市中央区備後町3-4-1

代表者

磯村 亮典

設 立

2011年4月1日

加盟団体

一般社団法人 日本ユニファイド通信事業者協会(JUSA)

許認可・登録

電気通信事業者 届出番号 E-02-04680

媒介等業務受託者 届出番号 G1900637

所得認証

当社は情報セキュリティ管理の国際規格「ISO/IEC 27001:2022」、
個人情報保護の認証制度である「プライバシーマーク」の認証取得企業です。

ISMS認証 登録番号 : MSA-IS-550

プライバシーマーク登録番号 : 第20002654



相談だけでも承ります。お気軽にお問い合わせください。

 **0800-777-3631** 通話無料
10:00～19:00(土・日・祝を除く)

