

2014年10月22日

『日本初！営業が変わる！ホームページから直接ライブチャット Moshi Moshi Interactive』

Web 会議/テレビ会議 SaasBoard を提供しているニューロネット株式会社（東京都町田市、前川博文社長、042-785-4737 <http://www.neuronet.co.jp/>）は、ホームページからお客様と直接ライブチャットが出来るクラウドサービス Moshi Moshi Interactive を 10 月 22 日発表した。

▽… 同社が発表したMoshi Moshi Interactiveは、ホームページに訪れたお客様と映像・音声でライブチャットが出来るクラウドサービス。ホームページで直接ビデオチャットが行え、また資料共有やコンテンツ共有、画面共有なども行えるため、ホームページ上で直接商談が行えるようになる。同社は「ホームページの営業窓口化・店舗化」ソリューションとして、真の意味でのネットショップを目指す企業に提供してゆく。

▽… Moshi Moshi Interactiveは、プログラムなどの設定が不要で、一般のPCをネットに接続し、同社提供のIDでブラウザからログインすればエージェントとしてすぐに操作できるようになるため、仕事場所を選ばない。オフィスだけでなく在宅勤務あるいは海外で勤務していても、1箇所のセンターで勤務しているように動作する。

▽… Moshi Moshi Interactiveは、同社の提供する数行のスク립ト『Chatボタン』、『オートセンサー』をホームページに埋め込むだけで使える。ホームページを訪れたお客様は、一定時間後（変更可能）にオートセンサーで感知され、小ウィンドウがポップアップし「何かお困りのことはありませんか？」のメッセージからエージェントとのチャットに入る、もしくは埋め込まれたChatボタンをクリックしてエージェントとビデオチャットに入る。この際に同社の開発したWeb ACD®(国際特許出願中)が最も適するエージェントとお客様を接続する。

▽… 「現在米国のBEST BUYの深刻な問題は、その売り場がAmazonの展示場となっており、お客様は商品をBEST BUYの売り場で確認し、実際の購入はAmazonで行い、売上がAmazonの方に行ってしまうということです。日本でもAmazonや楽天のようなネットショップの売上が大きく伸びていることを考えると、早晚同様の状況になると考えられます。この問題は、Amazonと同様のサイトを作るということでは解決できません。結局は値引き競争で終わります。真の課題解決は営業方法の改革を行うことです。すなわち、ネットサイトのお客様と直接フェイス・トゥー・フェイスでお話し、資料を提示しながら、まるで店舗と同様にコミュニケーションできるようにすることです。それが出来る唯一の仕組みがMoshi Moshi Interactiveです。」と同社代表の前川社長は語る。

▽… Moshi Moshi Interactiveは、JETROのSVIP(シリコンバレーイノベーションプログラム)事業に選定され、現在JETRO支援のもと、米国シリコンバレーにおいても事業展開中。

▽… Moshi Moshi Interactiveは、エージェント1席の超小型システムから数千席の大型システムまで可能で、個人商店から大企業まで利用可能。コース体系は、Free、Basic、Proの3コースがある。価格は、Freeは無料（テキストチャット、1席まで無料、2席以上は月額3,000円/席）、Basicは月額9,000円（テキストチャット・ボイスチャット、10席まで同額、11席以上月額12,000円/月）、Proは月額18,000円（テキストチャット・ビデオチャット、席数無制限）となっている。

▽… 詳しくはMoshi Moshi Interactiveホームページ <http://moshimoshiinteractive.com/jp/> まで。

なお、このホームページのお問い合わせにも同社の本サービスが使われており、テキストチャットもしくはビデオチャットでリアルタイムにお問い合わせが可能。

- ◆ ニューロネット株式会社、代表取締役 前川博文、2002年3月設立、資本金1千万円
- ◆ 〒194-0045 東京都町田市南成瀬5丁目6-1 台益ナルセビル2F
- ◆ 042-785-4737 <http://www.neuronet.co.jp/>
- ◆ お問い合わせ担当： 営業部 矢野