

セプテーニグループのトライコーン、
CRMツール『クライゼル』と顧客対応ツール『Re:lation (リレーション)』を連携
～フォームからのお問い合わせ業務の効率化を実現～

株式会社セプテーニ・データ・ソリューションズ(本社：東京都新宿区、代表取締役：武藤 政之)の連結子会社であるトライコーン株式会社(本社：東京都新宿区、代表取締役：福原 雄亮、以下「トライコーン」)は、CRMツール『クライゼル』と、株式会社インゲージ(本社：大阪府大阪市、代表取締役：和田 哲也、以下「インゲージ」)が提供する問い合わせ対応コミュニケーションクラウド『Re:lation (リレーション)』のシステムを連携いたしました。



トライコーンが提供する『クライゼル』(<https://www.kreisel.bz/>)は、インターネット上での CRM 活動に必要な、顧客データベース管理機能やメール配信機能、フォーム作成機能、サイト作成機能などを実装したクラウドサービスです。

また、インゲージが提供する『Re:lation』(<https://ingage.jp/relation/>)は、メール、LINE、Twitter、チャット、電話対応などの複数のお問い合わせ窓口を一元管理し、チームで共有できるコミュニケーションクラウドサービスです。複数人で問い合わせに当たることを前提に、二重返信防止、未対応案件が一目瞭然のステータス管理、承認機能などの機能を備え、対応ミスや漏れを未然に防ぎ「一人ひとりと向き合える」顧客対応を実現できます。

この度のシステム連携により、『クライゼル』のフォームから取得した氏名、メールアドレス、電話番号、問い合わせ内容などの情報を、自動的に『Re:lation』に登録し、問い合わせ対応をすることができるようになりました。『Re:lation』では、タイムライン機能で過去のやりとりをワンクリックで確認したり、管理画面上で返信文を作成、送信することが可能のため、顧客対応をより効率的に実施することができるようになります。

トライコーンでは今後も、本サービスを含め、クライゼルの様々な機能をご提供することで、企業のCRM活動を総合的に支援してまいります。

【『クライゼル』と『Re:lation』の機能連携について】

連携機能 フォームの顧客情報の自動登録
情報登録の手間をゼロにし、対応時間と記入漏れを削減。

フォームの確認画面から情報を取得して自動で登録。

フォームからの顧客情報が自動的に登録

— トライコーン株式会社 —

代表者 : 福原 雄亮

所在地 : 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー11F

事業内容 : メール配信や CRMに特化したビジネスモデルの企画、運営

ウェブサイト : <https://www.tricorn.co.jp/>

サービスサイト : <https://www.kreisel.bz/>

— 関連会社 —

会社名 : 株式会社セプテーニ・データ・ソリューションズ
代表者 : 武藤 政之
所在地 : 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー11F
事業内容 : デジタルマーケティング支援事業
ウェブサイト : <https://www.septeni-ds.co.jp/>

— 株式会社インゲージ —

代表者 : 和田 哲也
所在地 : 大阪府大阪市北区芝田1丁目14-8 梅田北プレイス 14F
事業内容 : クラウドサービスの開発・提供
一人ひとりのお客様と向き合えるコミュニケーションプラットフォーム
「Re:lation (リレーション)」の開発と提供
ウェブサイト : <https://ingage.co.jp/>
サービスサイト : <https://ingage.jp/relation/>

— 本件に関するお問合せ先 —

トライコーン株式会社
e-mail : sales@tricorn.co.jp