

AI商談アシストアプリ



お客様と商談 (アプリで商談録音) → お客様へのアクション、
← 次回の商談に活かす

顧客対応力向上 × 業務効率化の実現

商談を記録

誰と誰がいつどのようなテーマで商談したかが記録されます。
商談は録音され、いつでも聞き直せます。

商談を評価

音声解析技術で商談を評価します。
時系列で商談力が向上しているかも確認できます。

商談メモを自動作成

生成AI技術により、商談内容を自動的にスタッフ用・お客様用に
まとめます。まとめたメモは簡単に共有可能です。

本部で管理

全ての商談は本部で管理が可能です。
優秀スタッフの商談の横展開など教育プログラムに利用できます。

販売現場において注目した2つの課題

商談力の底上げが必要

- ✓ 属人化しスタッフの底上げが難しい
- ✓ ブラックボックス化し管理できない
- ✓ 均質的な評価が難しい
- ✓ 研修時間がなかなかとれない

商談メモの記入が不十分な状態

- ✓ 次回アクションが取りづらい
- ✓ チームでお客様に対応できない
- ✓ 商談メモ記入の時間的負担（残業）
- ✓ 結果的にメモ記入を義務化しないケースも

+

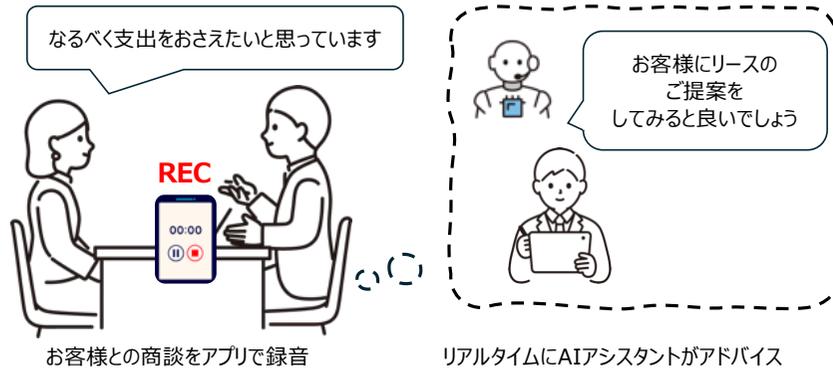
コンプライアンス／カスハラ



AIを販売現場の商談アシスタントとして活用し、営業スタッフとお客様のコミュニケーション濃度を濃くしていくと共に、商談データを収集しビッグデータとして分析・学習していくことにより、商談の平準化・AI接客の実現を目指していく

販売現場

商談中

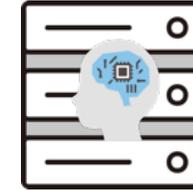


商談後



本部

BIGデータ



勝ちパターン分析

スタッフの販売実績・商談の勝敗を教師データとし、商談の勝ちパターンをAIに学習させることにより、営業スタッフの商談品質の底上げを図る

販売ノウハウ体系化

車種(EV・ガソリン等)ごとの販売ノウハウをAIに学習させ、トークスクリプトの体系化を行うことにより、情報提供の均質化を図る

お客様ニーズ分析

お客様のニーズを蓄積していくことにより、お客様ニーズにあわせた提案を実現していくとともに、車種開発やマーケティングに役立てる

顧客接点統合分析

商談・電話・LINE・SMSといった顧客接点を統合的に分析することにより、最適なカスタマージャーニーを構築する

AI接客の実現

話者分離データに基づいて商談評価ができる

一連のシステムを構築 & 商用提供済み (特許範囲)

