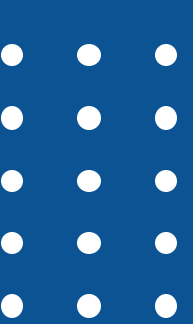


bellSalesAI

新時代の営業DX 営業生産性の大革新

現場に潜む非効率を抜本的に改善する





Contents

01

はじめに

02

営業職の現状分析

03

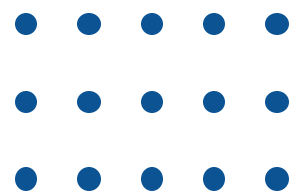
営業のデジタル化戦略

04

AI音声認識×CRMのインパクト

05

bellSalesAIとは

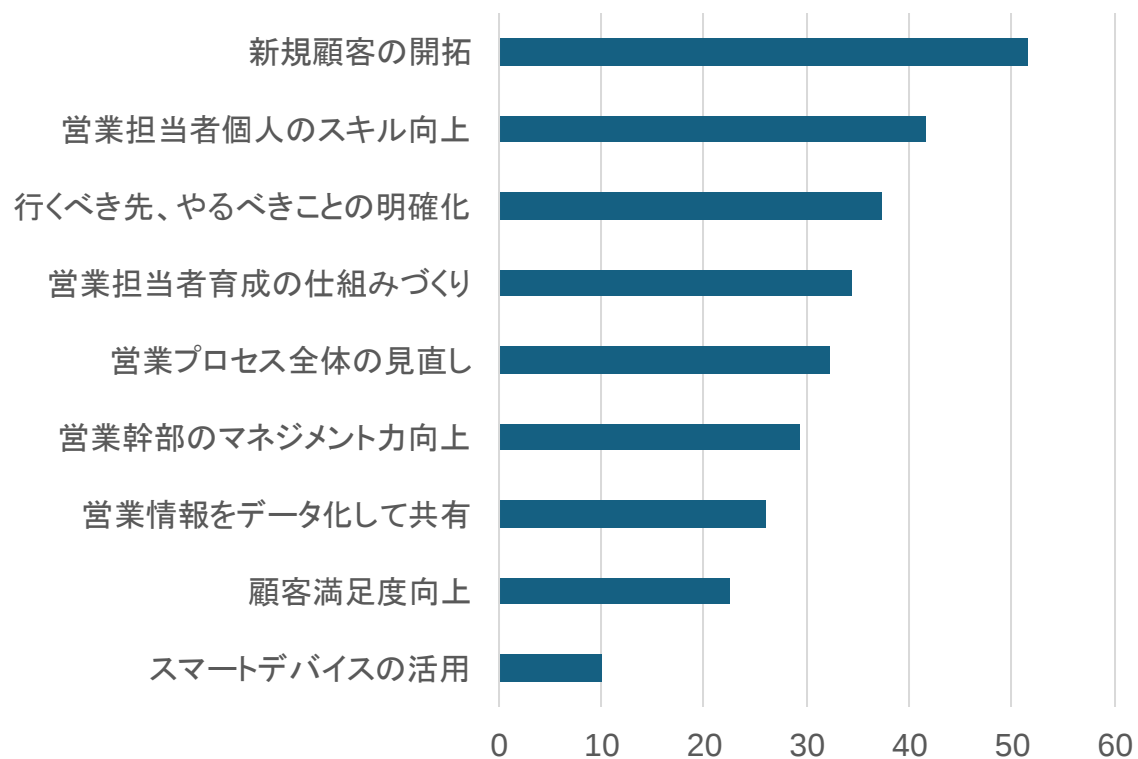


はじめに

営業組織において**時間管理**と**情報共有**が積年の課題

営業パーソンが抱える営業課題 (n=381)

単位：%



より具体的な悩みとは...?

新規営業への時間を作り出すことができていない

営業担当者の負荷が高すぎて、残業が多い

営業担当者一人ひとりが個々に動いており
情報共有されていない

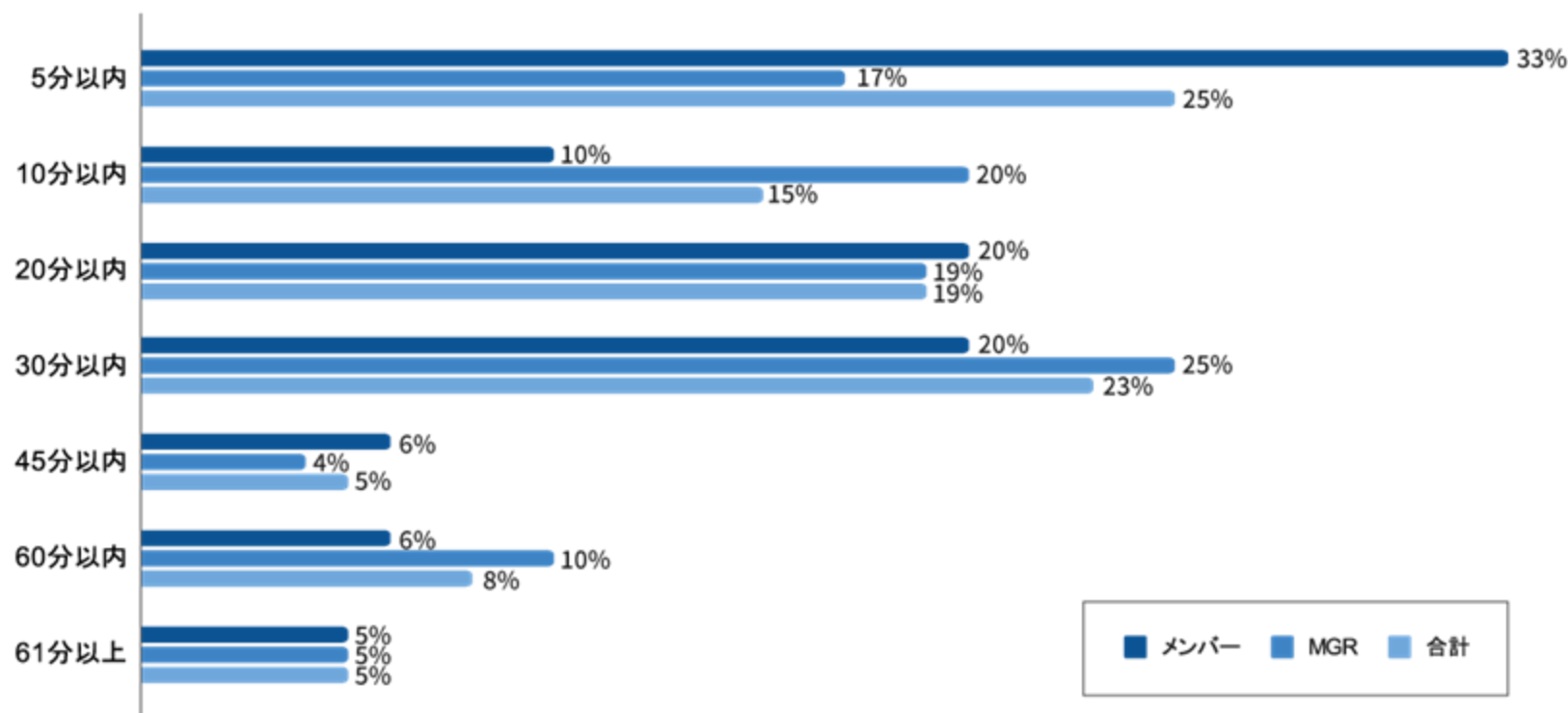
出典：「営業課題に関するアンケート」（ソフトブレイン株式会社）

調査期間：2016年04月01日～2017年03月31日 調査対象：営業課題解決セミナーへの出席者381名が回答

営業職の現状分析

営業組織はアフターセールスワークに多くの時間をかけている

Q.商談終了後の、議事録の作成、SFA等への記録、お礼メールを送るなどの一連の作業に、1つの商談あたりどれくらい時間がかかっていますか？

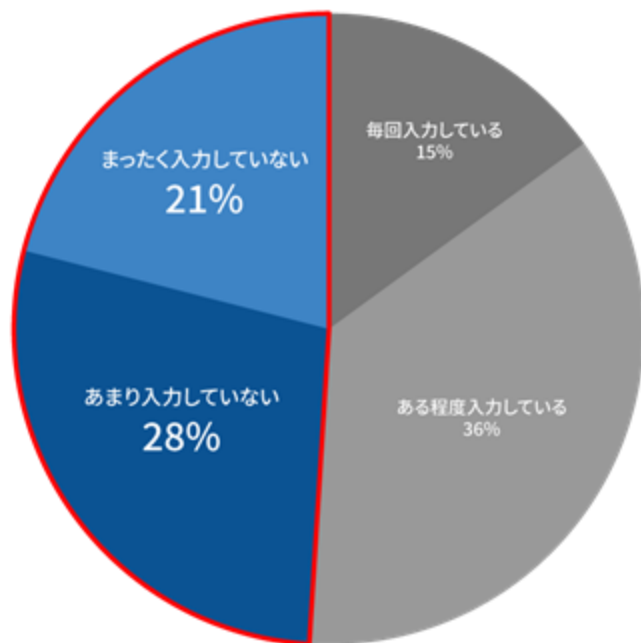


出典：「アフターセールスワークに関する意識調査」（ベルフェイス株式会社）
調査期間：2023年05月22日～2023年05月22日 調査対象：営業100名、営業（マネジメント職）100名の計200名が回答

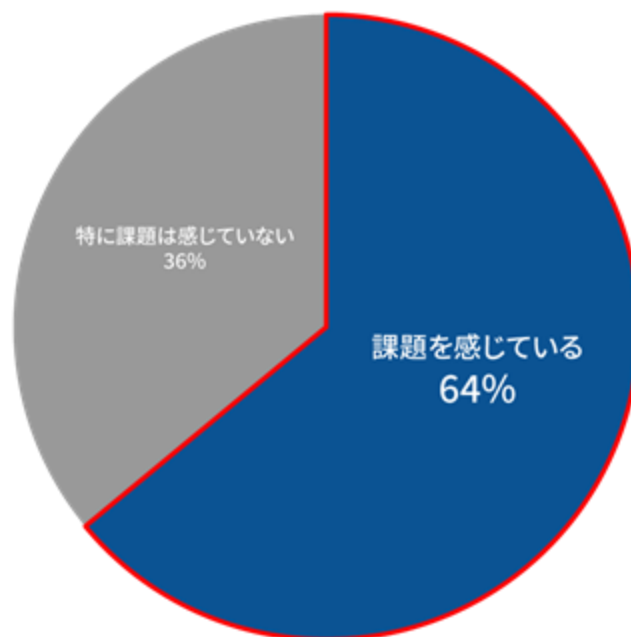
営業職の現状分析

SFA・CRMを導入しているがデータの入力が徹底されていない

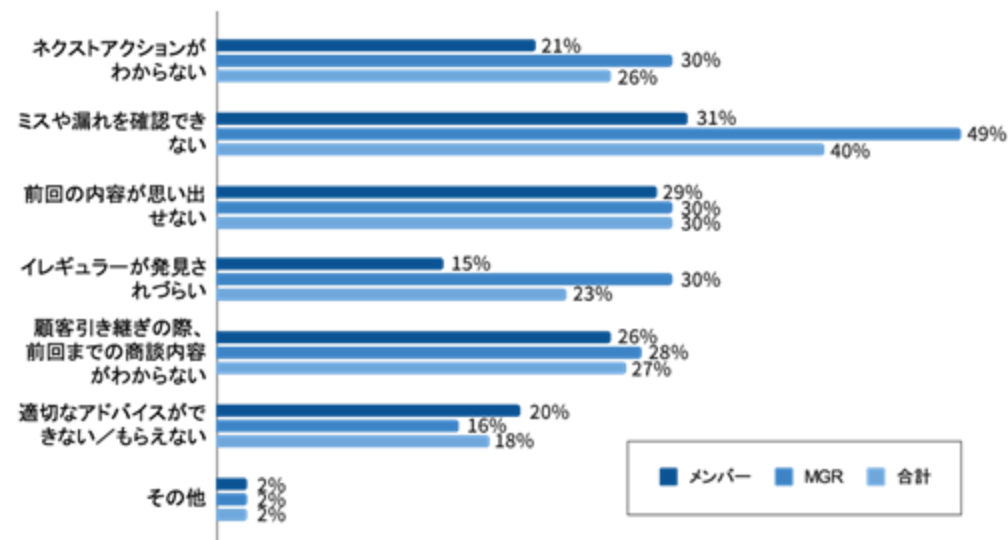
Q.商談後、SFAやCRMに商談の議事録などの活動履歴や次回アクション内容などの情報を入力していますか？



Q.SFAやCRMに商談の議事録や活動履歴が記録されていない、十分に・正しく残っていないことで営業チームの運営が非効率になるなどの課題を感じていますか？



Q.SFAやCRMの活動履歴がきちんと入力されていないことによって何か困ることはありますか？



営業効率性の課題

顧客対応以外の業務効率化・業務プロセス全体のデジタル化推進

前線営業担当者が**直接の顧客対応以外に** **時間をかけ過ぎていること**

社内会議やそのための会議資料作成、営業日報、CRMへの記入等の無駄な重複業務・連絡業務が発生しており、顧客対応以外の時間が大幅に増加している



営業の**中間領域・バックヤードの** **デジタル化が遅れていること**

伝統的な業務フローに沿って、大きくカスタマイズされており、既存のレガシーシステムの維持・補修に莫大なコストがかかっている



営業のデジタル化戦略

営業前線だけではない、営業業務のデジタル化による効率化の向上

営業前線のデジタル化



- ・ ビデオ会議を使ったインサイド営業
- ・ デジタルマーケティングの強化
- ・ 顧客が自身で製品やオプションを選んで見積書を作成するWebツールの導入

営業の中間領域のデジタル化



- ・ 販売会社や代理店、パートナー企業とのシステム接続による情報連携
- ・ 受発注や発送などの業務、在庫管理/需要予測の自動化

営業のバックヤードのデジタル化



- ・ RPAを活用したデータ集計、経理や購買などの他部門との情報連携業務の自動化
- ・ CRMと自動音声認識の接続による入力自動化

営業のデジタル化戦略

AI音声認識とCRM連携による営業業務の効率化

営業のバックヤードのデジタル化 AIによる音声認識を活用したデジタル化

人間が発した言葉や声や会話をAIが解析し、
テキストデータへ変換して出力するシステム

テキスト・音声等



- ・営業のバックヤードのデジタル化
- ・テキスト・音声等の入力自動化
- ・顧客が自身で製品やオプションを選んで見積書を作成するWebツールの導入

音声認識とCRM連携による入力自動化



音声認識

情報
投入



CRM等の企業DB

予測の自動化

営業のバックヤードの デジタル化

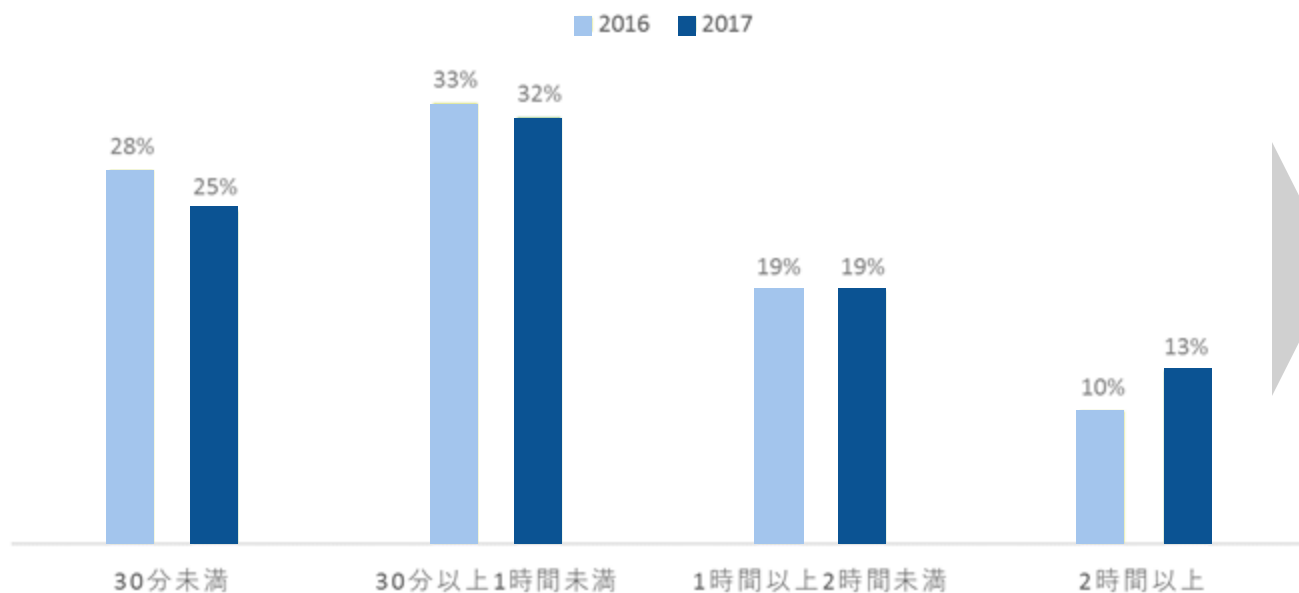


- ・RPAを活用したデータ集計、経理や購買などの他部門との情報連携業務の自動化
- ・CRMと自動音声認識の接続による入力自動化

AI音声認識×CRMの改善インパクト

年間約**1,1億円**(※営業200名の場合)のコスト改善の余地が存在している

営業部門が1日のうちデータ入力にかかる平均的な時間



出典：Hubspot「STATE of INBOUND」(2017年)

営業が200名在籍、データ入力に1日1時間かけている場合

営業部門が1日のうちにデータ入力にかかる平均的な時間

$$200名 \times 1時間 = \mathbf{200} \text{ 時間}$$

営業部門が年間でデータ入力にかかる平均的な時間

$$200時間 \times 20日 \times 12ヶ月 = \mathbf{48,000} \text{ 時間}$$

年間のデータ入力時間を人件費で換算すると...

$$48,000時間 \times 2,307円^{\ast} = \text{約} \mathbf{1,1億} \text{ 円}$$

※国税庁の令和3年分「民間給与実態統計調査結果」に基づき平均年収443万円で時給を試算

営業効率化に困っている方には、 『bellSalesAI』がオススメ

スマホ1つで指定のお客様情報を自動蓄積できる



一般的なAI議事録ツール

- ・ 社内会議での使用を想定
- ・ 営業シーンで残したい情報が残らない
- ・ お客様先で使いづらい



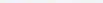
bellSalesAI

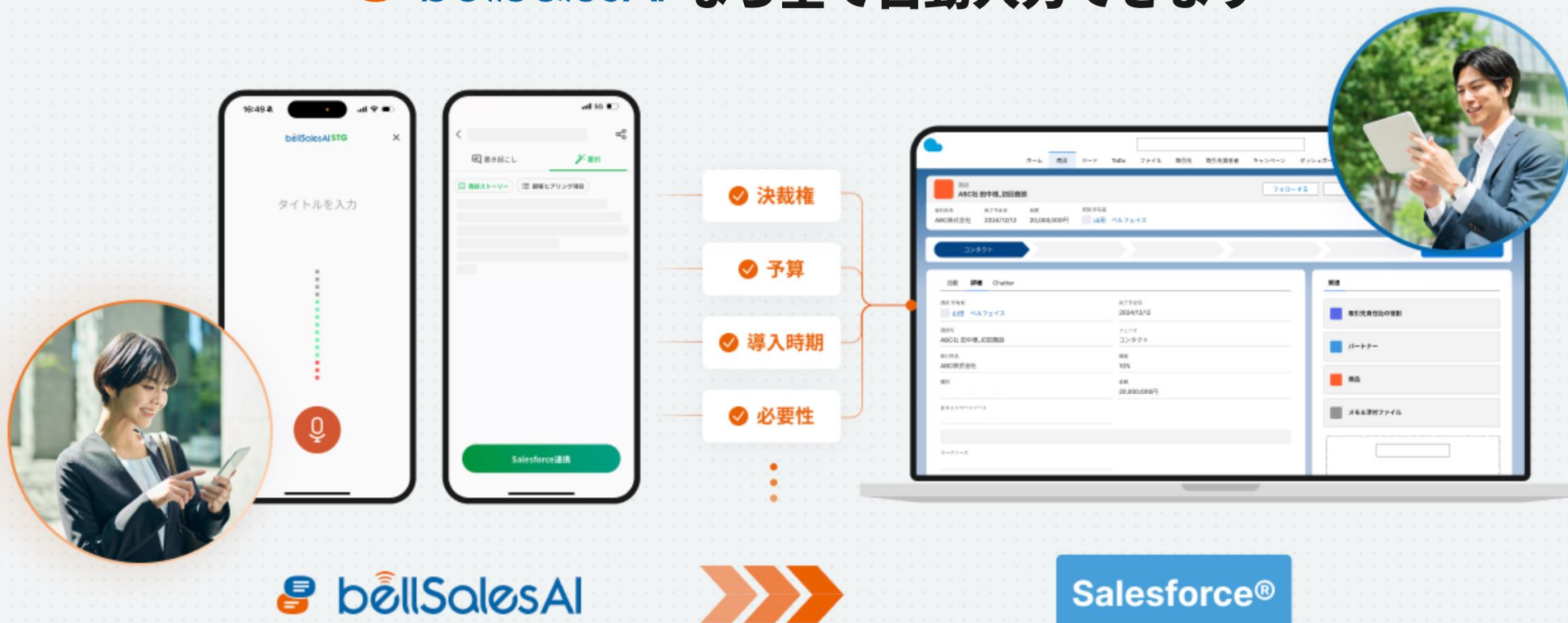
- ・ 営業シーンでの使用を想定
- ・ 営業が残したい情報を指定できる
- ・ スマホで使えるのでお客様先で使いやすい

- ✓ 営業シーンに特化
- ✓ AI任せの要約ではなく、提案内容やお客様の属性・CRMの項目等に合わせ自由にカスタマイズ可能
- ✓ ボタン1つで使えるシンプルなUI/UXで誰でもカンタン
- ✓ Salesforceなら商談終了からわずか42.7秒(平均)で情報抽出が完了。商談状況が把握できマネジメント活用にも。

Salesforceへの入力を自動化して課題解決！

営業担当者の負荷を軽減しデータ利活用の最大化へ

 **bellSalesAI** なら全て自動入力できます



ご導入企業様（※掲載許可済み企業様のみ）

NTT DATA

NTT 西日本

SMBC 日興証券

HITACHI
日立システムズ

JP かんぽ生命
INSURANCE

COSMO

IMPRES
AND
COMPANY

Net Protections

東急リバブル

Kanadevia

吉野家
YOSHINOYA

basic

YSC

株式会社 横河システム建築

SIHD

池田泉州銀行

SIHD

池田泉州TT証券

YOANI
代々木アニメーション学院

RICHKA

TIPP

NBC

日本青銅株式会社

SHANON
Marketing is Science

Unipos

お客様の声

金融、通信、製造、中間流通、IT、商社、サービスなど 多くの業界業種の営業シーンで生産性向上に成功



bellSalesAIは、利用操作のシンプルさからは想像できないくらい大きな可能性を秘めています。上席者が確認できるばかりでなく、本人の振り返りにも活用することができ、客観的に自身のスキルを確認することが可能となります。また、要約された対話内容を顧客管理システムの対応履歴にコピーして貼り付けられるので、業務の効率化につながります。
(かんぽ生命様プレスリリースより)



面談記録作成が営業員の記憶に頼らず正確な情報に基づき行われるため、上席者および本人は対話内容を正確に振り返ることができ、状況把握や前回の会話内容を踏まえた提案、お客さまとの対話のスキルアップ等に役立てることができることに導入の意義を感じました。
(池田泉州TT証券様プレスリリースより)



お客様それぞれのニーズに沿った提案を行うためには、商談内容を的確にかつ効率よく収集・分析することが不可欠です。bellSalesAIを活用することで、事務稼働の削減だけでなく、正確な情報に基づく商談内容の振り返りを効率化し、提案内容の充実とソリューション提供後のCX向上を推進していきたいと考えています。
(NTT印刷様プレスリリースより)

ベルフェイス株式会社のミッションと概要

テクノロジーとデータで営業の未来を創造する



社名	ベルフェイス株式会社
代表者	中島 一明
設立	2015年4月27日
所在地	東京都港区芝浦1丁目1-1 浜松町ビルディング12階
事業内容	金融業界向け電話面談システムの開発 AIによる営業生産性向上支援
資本金	85億4,900万円（資本準備金含む）
主要株主	中島一明・インキュベイトファンド(株)・THE FUND・(株)グロービスキャピタルパートナーズ・SMBCベンチャーキャピタル(株)、Z Venture Capital (株) 三井住友トラストインベストメント(株)、Axiom Asia Private Capital、第一生命保険(株)、キャナルベンチャーズ(株)、みずほキャピタル(株)・他



第三者認定規格：ISO27001



ISMS認証番号：IA190092



第三者認定規格：ISO27017



サービス資料や詳細をご希望の方は
下記までお気軽にお問い合わせください



sdr@bell-face.com