



AI POWERED SALES

VIDEO TRANSCRIPT

AI POWERED サービスは、コンタクトセンター、コンシェルジュ、サプライチェーンマネジメントなど、アクセントチュアの AI HUB プラットフォームを軸とした業務適用型のソリューションを提供しています。

AI POWERED セールスは、関連するプレイヤーと必要な情報の管理を AI がサポートすることで、人がより創造的な業務に注力することを可能にするソリューションです。

Human Power と AI の両輪で、セールス活動のパフォーマンスの最大化を実現します。

では、機能の一部をご紹介します。

営業活動の PDCA サイクルの課題は、日程調整や見積書、報告書の作成など目先の業務を実行することに追われ、顧客開拓戦略・計画や、提案資料作成など創造性を発揮すべき業務に多くの時間を費やせないことです。

定型作業のプロセスを極限まで自動化し、社内外のインサイトの最大活用を助ける AI を営業活動に導入することで、“顧客との関係性を深めるために何をすべきか”という計画・戦略立案に時間とリソースを集中させることができます。

それでは、AI POWERED セールスを活用したセールスパークソンの 1 日をご紹介します。

今回のストーリーの主人公となる田中太郎さん。大手ソフトウェア関連企業に勤務、小売り業界の SMB 層向けにソリューション商材を中心に提供。引き合いは多い田中さんですが、目先の事務業務に忙殺されているため、抱えているクライアントと案件に対し十分に戦略を練る時間をとれないことが悩みでした。

AI POWERED セールスを活用した、田中さんの 1 日を見てみましょう。

隙間時間に本日の訪問予定、実施する業務をチェック。AI が提案してくれた最適なスケジュール案で、訪問日程も調整済みです。

チャットボットとの対話形式で、必要な情報や、資料のテンプレートに素早くアクセスできます。隙間時間で必要な情報・資料を入手できるので、提案書作成など案件獲得に直結する、営業コア業務に集中することが可能です。

また、クライアントを中心に、関連する全てのプレイヤーの動きを可視化する 360 コネクションが、他部門との連携をスムーズにします。これにより、田中さんは必要なサポートをリアルタイムに受けることができます。

商談中にモバイルデバイス経由でエキスパートとオンラインで繋がれば、クライアントから受ける技術的な質問もリモートにいるシステムエンジニアがその場で確実に回答してくれます。田中さんの商談獲得の確度もアップします。

商談後、AI が自動で定型項目を報告。その他の項目も Push 通知のリマインドで報告漏れを回避します。入力しやすい UI や、音声による商談メモの自動入力など選択できる様々な報告オプションで、商談後の報告負荷が軽減されます。

AI との協業により提案力が安定した田中さんは、売上達成だけを目標にした活動からクライアントの潜在ニーズを探りエンドユーザーの体験向上を目指す活動にシフトできます。これにより、クライアントとの長期的な関係構築を起点としたビジネス価値の創出が可能になります。

今回のシナリオは、AI POWERED セールスのほんの一例です。AI POWERED マーケティングや AI POWERED コンタクトセンターなど、他のソリューションとの組み合わせを通して AI POWERED セールスは、顧客体験の向上を目指す活動を強力に支援します。

Copyright © 2020 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo are trademarks of Accenture.