

アイズファクトリー

AIがSansanの名刺データから「営業すべき企業」をリスト化 クラウドサービス「bodais for Sansan」をリニューアル

株式会社アイズファクトリー（東京都千代田区、代表取締役社長：大場智康、以下、アイズファクトリー）は、Sansan株式会社（東京都渋谷区、代表取締役社長：寺田親弘、以下、Sansan）が提供する名刺管理サービス「Sansan」で登録された名刺データを、アイズファクトリーのデータ解析プラットフォーム「bodais」を使って解析を行うクラウドサービス「bodais for Sansan」をリニューアルし、9月12日より販売します。

リニューアルした「bodais for Sansan」では、全名刺の中から「営業すべき企業」や「会うべきキーマン」をリスト化し、営業現場におけるリストの運用をサポートすることで、営業活動の“ズレ”と“ムダ”を解消します。

■「bodais for Sansan」リニューアル概要

リニューアルした「bodais for Sansan」では、期首に行われる営業対象企業のターゲティングや、ターゲティングした企業に対する日々の営業活動のPDCA管理が行えるようになりました。営業チームの営業活動をマネジメントするチームリーダーのご利用を想定し、業務の各フェーズで活用できるアウトプットをご用意しています。

図1：アウトプットイメージ「アタックリスト」

企業名	キーマン	担当営業	見込度
A社	田中	桐島	0.71
K社	斎藤	小宮	0.66
J社	吉村	桐島	0.63
M社	伊藤	桐島	0.61
O社	熊谷	桜田	0.60
U社	松本	田辺	0.56

営業計画 -アタックリストの作成-

「bodais for Sansan」では、AI（「bodais」）が自社の過去の成約実績をもとに、成約企業の傾向、すなわち「自社の勝ちパターン」を学習することで、保有する全名刺の中から成約が見込める企業のアタックリストを自動で作成します。この科学的な裏付けのあるアタックリストに対して、チームリーダーやチームメンバーが現場の肌感覚をもとに企業の追加・削除を行い精査することで、チームで合意のとれた納得感の高いアタックリストを作成できます。どの企業に営業すべきか、ということについてチーム内の合意がとれることで、個々のチームメンバーの判断によるムダな営業活動を削減し効率的な営業活動を実現します。

図 2 : アウトプットイメージ 「行動確認」

企業名	メール	訪問	電話 発信	...	最新 行動日	コメント
A社	3	0	2		2018/3/27	<input type="button" value="コメントを記入"/>
K社	0	0	0		2018/4/1	<input type="button" value="コメントを記入"/>
J社	3	1	2		2018/4/10	<input type="button" value="コメントを記入"/>
M社	5	2	0		2018/4/5	<input type="button" value="コメントを記入"/>
O社	2	0	1		2018/4/3	<input type="button" value="コメントを記入"/>
U社	3	2	0		2018/4/16	<input type="button" value="コメントを記入"/>

図 3 : アウトプットイメージ 「ベストプラクティスとの比較」

▼ 過去の「成約企業における活動」

面会	電話	メール
----	----	-----

⇕

▼ 今期キャンペーンにおけるチームの活動

面会	電話	メール
44	32	72

営業活動状況の確認・指示 -行動確認-

アタックリストの各企業に対する営業活動状況は、企業毎・チームメンバー毎に集計・レポートされます。活動が滞っている企業が一目で確認できるほか、過去の成約企業での営業活動（＝ベストプラクティス）と現在の営業活動との比較もグラフで表示されるため、具体的な行動改善が可能になります。コンタクトが必要な企業がある場合には、担当するメンバーにサービス画面上から直接コメント送信も行え、アタックリストの企業に対する営業活動を素早く確認・修正できます。

チームメンバーの生産性確認 -営業生産性確認-

「bodais for Sansan」では、成約件数だけでは見えない、各メンバーの“行動の質”も見ることができます。コンタクト数や成約数からわかる営業活動の効率や、アタックリストに対する活動量や成約企業におけるベストプラクティスと比較した場合の個人の活動傾向が定量的に確認でき、実際の行動改善につなげることができます。

これらのアウトプットにより、営業活動におけるチームリーダーとメンバー間の認識の“ズレ”と活動の“ムダ”を解消し、営業活動の生産性アップを実現します。アイズファクトリーは、「bodais for Sansan」を通じて、企業の営業活動上の課題解決を支援し、企業の競争力強化に貢献してまいります。

■ bodais について

bodais は、アイズファクトリーの 300 を超えるデータ解析プロジェクト実績をベースに開発された、機械学習機能を内蔵した自動進化型データ解析プラットフォームです。お客様は、bodais を利用することで、データ整備に関わる作業コストを大幅に削減でき、本来のビジネス目的を達成するための施策立案とその実行に注力する事ができます。だれでも、Excel ファイルをアップロードするだけで、ビジネス上の意思決定に利用できる解析結果を得られます。

「bodais」の詳細については以下の Web サイトをご参照ください。

<https://bodais.com/>

<input type="checkbox"/> 会社概要 株式会社アイズファクトリー 設立 : 2000年4月25日 代表者 : 代表取締役 大場智康 (理学博士) 資本金 : 327,671 千円	<input type="checkbox"/> 本件に関するお問い合わせ TEL : 03-5259-9004 E-mail : mrk@isfactory.co.jp 担当 : コンサルティング & 営業部 生田 https://bodais.com/company/
--	---

記載されている会社名、製品名、サービス名は株式会社アイズファクトリーまたは Sansan 株式会社の商標もしくは登録商標です。