

営業における課題—日本とメキシコの営業経験者からの声

日本とメキシコの営業経験者14名にヒアリング。自らの経験も盛り込んで営業支援ツールのアイデアを得る



1. 顧客が気付かない間にサービスを解約(清水)

→AIが解約の予兆を検知するツール



2. 部下をどの顧客にアサインするべきかわからない(商社/日本)

→顧客と営業の相性をAIが分析するマッチングツール



3. 営業事務マニュアルを手作業で作成している(IT/日本)

→画面録画系のアプリである程度補完可能



4. アポの直前でのキャンセルを減らしたい(IT/メキシコ)

→アポの数時間前に双方の対応可否を確認するアプリ



5. 商品陳列の効果を手作業でするのがつらい(商社/メキシコ)

→視覚的に陳列を変えてAIが売上予想を計算するツール



6. 顧客にアプローチするタイミングや内容が難しい(清水)

→AIが連絡期間の空いている顧客へのフォローアップとその内容を提案するツール



7. テレアポをSFAで行うのが面倒(営業代行/日本)

→SFAとAPI連携しリストの引き出しやコメントの記録などを行えるテレポに特化したアプリ



8. イベントで全員の名前や会社情報、話した内容が覚えられない(清水)

→顔認識で顧客情報すぐに出すスマートグラス



9. 以前商談した顧客を放置してしまうことが多々ある(IT/メキシコ)

→AIがフォローアップの促しと前回の商談内容を出すツール

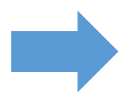


10. 社内での業務の担当者が分からず人に聞かざる羽目に(IT/日本)

→チャットbotが質問を受け、内容に応じて担当者に自動的に繋ぐツール

サービス実現可否の分析

		開発コスト	ニーズ	開発スピード	希少性	実現可能性
1	解約可能性検知ツール	△	◎	○	◎	◎
2	営業×顧客マッチングツール	△	○	○	◎	◎
3	マニュアル自動作成ツール	△	◎	○	×	◎
4	アポキャンセル防止ツール	◎	△	◎	○	◎
5	商品陳列の効率化ツール	△	△	△	○	○
6	購入頻度の分析	△	◎	◎	×	◎
7	テレアポリスト効率化ツール	○	◎	◎	○	◎
8	イベント用スマートグラス	×	△	×	◎	△
9	見込み顧客フォローアップ自動化ツール	○	◎	◎	×	◎
10	社内向け担当者検索ツール	○	○	△	◎	◎
11	訪問ルート最適化ツール	△	○	△	◎	○



「解約可能性検知ツール」と「営業×顧客マッチングツール」に可能性を感じ、製品開発に向けて検討することを決定