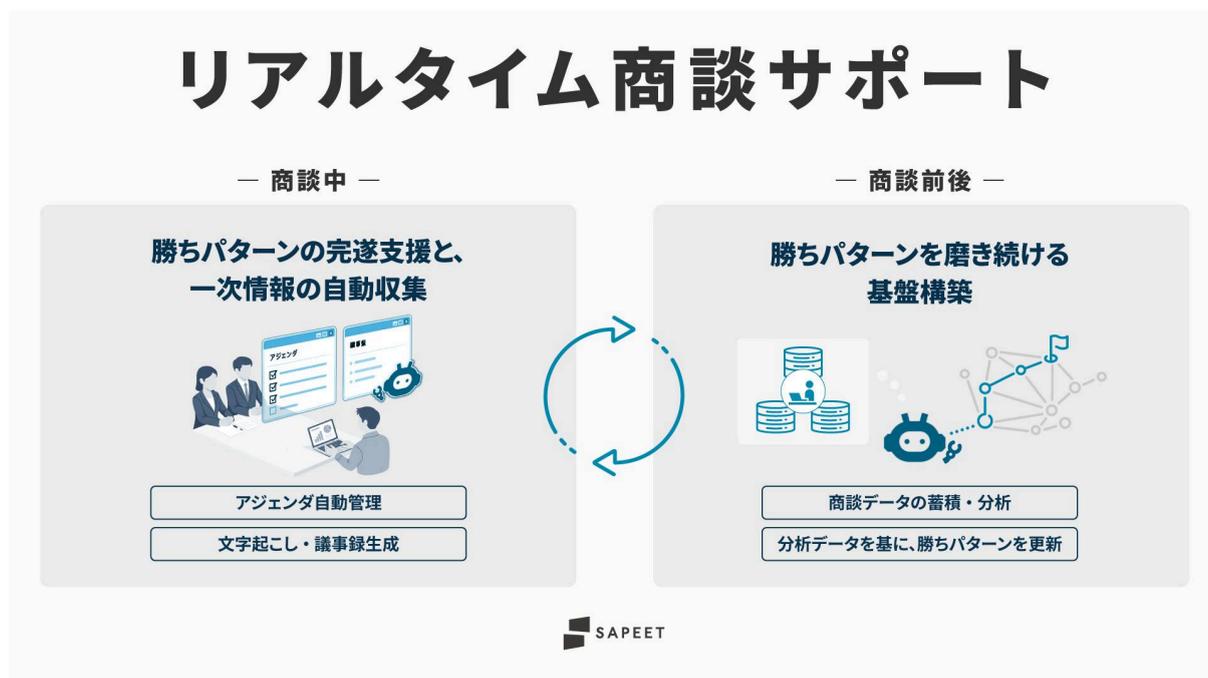


Sapeet、勝ちパターンを商談で完遂し成約率を底上げする 『リアルタイム商談サポート』を提供開始

～成果行動の再現と一次情報の自動収集で、勝ち筋を磨き続ける再現性の高い営業組織へ～

株式会社Sapeet(本社:東京都港区、代表取締役社長:築山 英治、以下「Sapeet」)は、企業独自のコアナレッジをAIで拡張し、組織の変革を支援するSAPEET AX Solutionの中核機能として、「リアルタイム商談サポート」の提供を開始します。

本機能は、企業独自の営業ノウハウや事前に策定したストーリーに基づいた商談を現場で確実に遂行させるとともに、商談から自動で得た一次情報をもとに勝ちパターンの精度を高め、組織全体のトップライン最大化に貢献します。



開発の背景

多くの企業では、営業の勝ちパターンが言語化・標準化されていないため、場当たりの対応に陥り、商談の成果は個人の力量に左右されています。また、商談で生まれる一次情報は正しく整理・蓄積されないため戦略に十分に還元されず、数字結果だけのマネジメントに陥っているケースも少なくありません。こうした状況により、「戦略で定めた勝ち筋が現場に浸透しない」、「現場で得られるリアルな情報が戦略に活かされない」という構造的な分断が生まれ、組織全体のトップライン最大化を妨げています。

Sapeetはこの課題に対し、AIが商談に同席し、組織の勝ちパターンの遂行を支援する『リアルタイム商談サポート』を提供します。

リアルタイム商談サポートについて

「リアルタイム商談サポート」は、単なる議事録作成や収録を行う支援ツールではなく、「戦略や勝ちパターンを実際の商談で遂行させるための機能」として位置付けています。

- 「わかる」を「できる」に変えるリアルタイム伴走
事前に設計された戦略やアジェンダを、商談の場で確実に遂行することを支援します。商談中、AIが進行状況や論点を整理しながら次に取るべきアクションを明確にすることで、営業担当者の判断と実

行を後押しします。こうした、これまで上司が同席して行っていたフォローをAIが担うことで、商談中の一つひとつのアクション精度を引き上げます。

- **勝ちパターンを磨き続けるための基礎構築**
商談中の会話データを自動で収集・構造化させることで、議事録の生成やナレッジの蓄積を推進します。さらに蓄積されたデータを分析することで、市場や顧客ニーズの変化に応じた新たな勝ちパターンの創出や既存戦略のブラッシュアップを可能とします。戦略を現場で遂行し、その結果を再び戦略に還元する循環構造によって、再現性の高い営業組織の構築を支援します。

問い合わせはこちら：<https://sapeet.com/contact-service>

SAPEET AX Solutionとは

企業ごとの課題や業務構造に合わせて、事業成果に直結する本質価値を特定しAIでモデル化し、組織全体で運用可能な仕組みとして設計・構築する、Sapeetのプロフェッショナルサービスです。「企業独自のナレッジが暗黙知化している」「一貫性のある資料作成が属人化している」といった点の課題に対し、表層的な解決ではなく、企業ごとの真に解決すべき課題まで突き詰め再設計し解決を図ることで、持続的な競争優位につながるソリューションを提供いたします。

株式会社Sapeetについて

Sapeetは、AIで企業独自のベテラン知見を解析し、競争優位性につながるコア業務の価値を増幅・拡張するExpert AI事業を運営する東京大学発ベンチャーです。コミュニケーションAIや身体分析AIを使いやすいシステムとして提供し、企業のAI×人間の協業体制構築を支援します。

会社名 : 株式会社Sapeet
所在地 : 東京都港区芝五丁目13番18号 いちご三田ビル8階
代表者 : 代表取締役社長 築山 英治
上場市場 : 東京証券取引所 グロース(証券コード:269A)
URL : <https://sapeet.com/>

当社ではIR情報のメール配信を行っています。ご希望の方は下記よりご登録ください。

<https://sapeet.com/ir/newsletter>