

商談分析ツール「アンプトーク」、

リアルタイムで商談分析、Salesforce入力が出来るZoom Appをリリース

その場で喋りすぎが分かる商談分析と

商談中のSalesforce入力で、商談後の“めんどろな作業”を削減し営業の生産性を向上

amptalk株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:猪瀬 竜馬、以下 amptalk)は、営業が強くなる商談分析ツール「アンプトーク」において、オンライン商談のリアルタイム分析とSalesforceの入力ができるZoom Appをリリース。リアルタイム分析では、話者比率と継続発話時間がリアルタイムで可視化されます。また、Zoom AppからSalesforceの活動の記録(あらゆるToDo含む)を作成することができます。

このZoom Appにより、リアルタイムで発話率を分析し可視化することで、理想のオンライン商談の発話率の実現を助けると共に、Salesforceの入力という“ちょっとした手間”を助け、商談情報をより蓄積しやすくすることで、営業活動の生産性向上・効率化と共にセールスイネーブルメントを実現します。



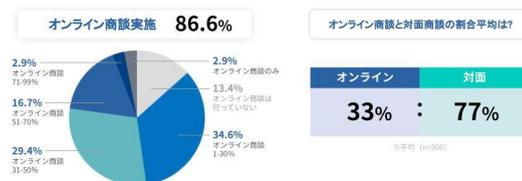
■ 背景

●アフターコロナもオンライン商談は継続。オンラインに合わせた営業が引き続き必須に。

新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後、出社を基本方針とする企業は増えているものの、営業活動においてはオンライン商談が引き続き行われています。

オンライン商談を実施する割合は、従業員1,000人以上の大企業においても86.6%となっています。このように、出社の割合が増えながらも各企業はオンラインによる商談を引き続き行っており、オンラインに適応した営業戦略・営業手法の策定やデータ分析に取り組むことが求められています。

オンラインと対面での商談の割合の詳細



●最も人材不足の「営業職」※はDXを進め、一人当たりの生産性向上することが重要な経営課題に。

「営業職」は人材不足となっており、営業DXや営業活動の最適化と効率化により一人当たりの生産性を向上することが企業の大きな課題となっています。

そのような中で、データ活用を進めていくにあたってはSFAへの入力などが必須となってきますが、実際の顧客とのコミュニケーションで忙しい営業パーソンにとっては、手間となってしまう入力されず、データ活用が進まない現状があります。

※エンジャパン「2022年の人材不足の状況」についてアンケート調査より:<https://corp.en-japan.com/newsrelease/2022/29824.html>

●集中力を必要とする商談でのマルチウィンドウでの作業効率の悪さとセキュリティ問題。

オンライン商談中は高い集中力を必要としながらも、ウィンドウを共有することが多く、Salesforce等の機密や個人情報が多い画面の表示には大きなリスクが伴います。

これらの課題に対し、アンプトークは商談を分析し、可視化することでフィードバックの効率化や迅速かつ抜け漏れのない情報共有を実現することで、ユーザー企業の営業活動の生産性向上に取り組んでいます。

Zoom Appでは、商談で重要とされている発話率のリアルタイムでの可視化や、Salesforceと連携し商談データの活用を促進するだけでなく、商談メモやSalesforceの入力をZoom Meetingsのみで入力可能にすることで商談中の画面共有ミスを削減します。

【Zoom Appの詳細】

①発話率 / 継続発話時間をリアルタイムで可視化

商談データを分析すると、営業の成約率の要因として、商談時の話者比率などがあげられます。ヒアリングを時間をかけて行い、商談相手の課題やニーズを把握し、提案の精度をあげることが重要とされています。

アンプトークのZoom Appを用いることで、オンライン商談中のZoom Meetings画面に参加者の継続発話時間と発話率がリアルタイムで表示され、商談相手の発話時間を把握しながら商談を行うことが可能です。

②Salesforceの活動の記録(あらゆるToDo含む)をZoom Appで作成可能。商談ログを確実に会社の資産に。

Zoom App上で、Salesforceの活動の記録を作成可能。商談中にその場でSalesforceに入力可能にすることで、商談後の入力の手間をなくし、“入力し忘れ”を防止。商談のメモや気づきを企業の資産としてSalesforceに蓄積します。



■「アンプトーク」概要

「アンプトーク」は、IP電話やテレビ会議システムなどあらゆるコミュニケーションツールと連携し、オンライン商談や架電を自動で書き起こし・要約・解析します。それらをSalesforce / HubSpot / Slack / Microsoft Teamsチャットに自動出力することで、商談を自動化・可視化します。

「アンプトーク」を用いることで、あらゆる企業のセールスイネーブルメントを実現し、インサイドセールスからフィールドセールス、カスタマーサクセスまで営業組織全体で売れる営業チームを実現します。

○連携しているツール:

(ビデオ会議) Zoom Meetings, Microsoft Teams, Google Meet
(IP電話) Dialpad, Zoom Phone
(SFA) Salesforce, HubSpot
(チャット) Slack, Microsoft Teams

○利用料金(年間契約の場合)

【Basicプラン】月額4,000円/ユーザー

【Proプラン】月額5,900円/ユーザー

※初期費用: 別途見積もり



■会社概要

amptalkは、「無駄を省き人と人が向き合う時間を最大化する」をミッションとし、「昨日まで世界になかったチャンス」を作り出すことを目指しています。“人”だけではできなかったことを成しとげることで、“人”がより効率的に働ける世の中を作る会社です。

ユーザーがより効率良く営業活動に集中し、売上をあげることで世の中に「機会」を作り出すことを目指し、音声認識の仕組みや様々なAIの技術を用いて営業人員の効率化を加速するプロダクトを開発し、販売しております。

商号 : amptalk株式会社/アンプトーク株式会社

代表者 : 猪瀬 竜馬

所在地 : 東京都渋谷区渋谷3丁目2-3

設立日 : 2020年5月

HP : <https://amptalk.co.jp/>

※本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

※本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

<本件に関するお問い合わせ先>

amptalk株式会社

担当: 宿谷

TEL:050-1782-7002 Email:kazuki.shukuya@amptalk.co.jp