

話しかけるだけでOK! 商談記録をAI秘書に丸投げ、チャットで10秒完結。

商談記録支援ツール「amptalk assist」β版が提供開始

ChatGPTを活用し、Microsoft TeamsのチャットからSalesforceのデータ入力・検索が可能

Key Points

- 約80%の企業が抱える“導入しただけ”のDX。営業組織では導入したSFAに営業データが入力されない。
- 普段使っているMicrosoft TeamsチャットからSalesforceの操作が可能
- ChatGPTと独自のアルゴリズムを用いることで話すようにSalesforceのデータ入力・検索が可能
- 移動中の電車などでも、手軽にスマホのチャットからデータにアクセス

電話・商談解析ツール「アンプトーク」を提供するamptalk株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：猪瀬 竜馬、以下 amptalk）は、2024年2月20日（火）に、Microsoft Teamsチャットを通じてSalesforceのデータ入力・検索を可能にする「amptalk assist」のβ版をリリースします。

特許を取得した技術により、移動中などでも手軽に自然言語で話すように、Salesforceの入力と情報の検索を可能にします。約80%の企業が陥ると言われる^{*1}“導入しただけ”のDXに対し、営業データの蓄積と利活用を促し、営業DX推進とセールスイネーブルメントの実現を目指します。

これに伴い、電話・商談ツール「アンプトーク」は「amptalk analysis」と名称を変更します。



■ 開発の背景

約80%の企業が抱える“導入しただけ”のDX。営業現場ではSFAにデータが入力されない。

多くの企業がDXに取り組み数年経過していますが、5人中4人がITシステムは単なる“導入に留まっている”^{*1}と答えるように、活用という点においてはまだまだ多くの課題があります。

営業組織においても多くの企業がDXに取り組んでおり、代表的には顧客管理などをデジタル化するSFA/CRMは多くの企業で導入されています。しかし、営業パーソンが外回りや商談に忙しく、デスクワークの時間が限られている中で、システムへのデータ入力は大きな負担となりがちです。実際に他のITシステムと同じく、これらのシステムの導入後、データ入力や入力されたデータの活用には多くの企業が課題を感じています。

入力したデータが粗く、意思決定や業務改善に活かせない
商談後、忙しく入力をせず上司などに指摘され入力するような場合、内容を正確に思い出さず情報が欠落したデータになりがちです。その結果、蓄積されたデータを元にした的確な意思決定や業務改善が実行できず、営業生産性の改善が難しくなっています。

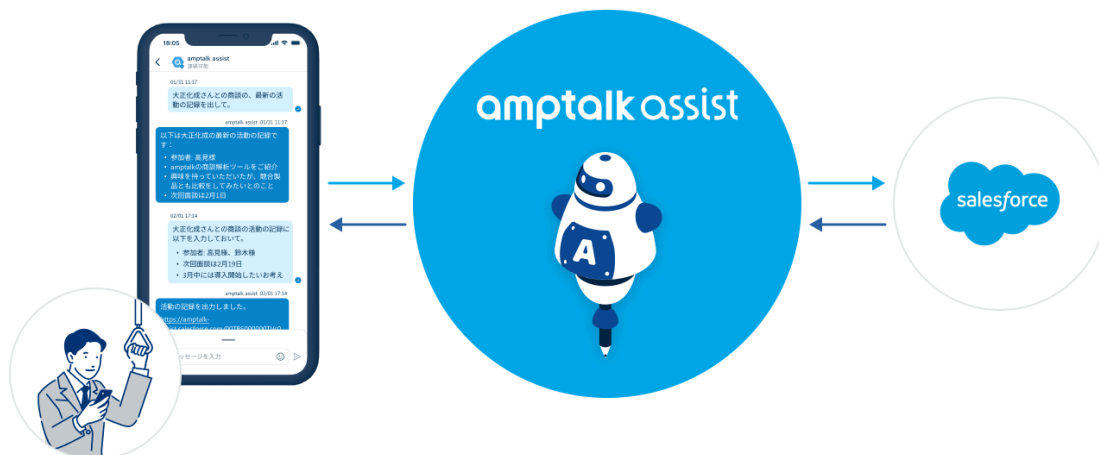


■ 概要・特徴

「amptalk assist」は、Microsoft Teamsチャットを介して、Salesforceのデータ入力・検索を秘書に依頼するように自然言語で行うことが可能です。チャットツールを活用することで、営業パーソンが移動中やちょっとした空き時間を活用して、容易に情報を記録・確認できるようにすることで活用のハードルを下げ、Salesforceの活用と蓄積したデータ活用をサポートします。

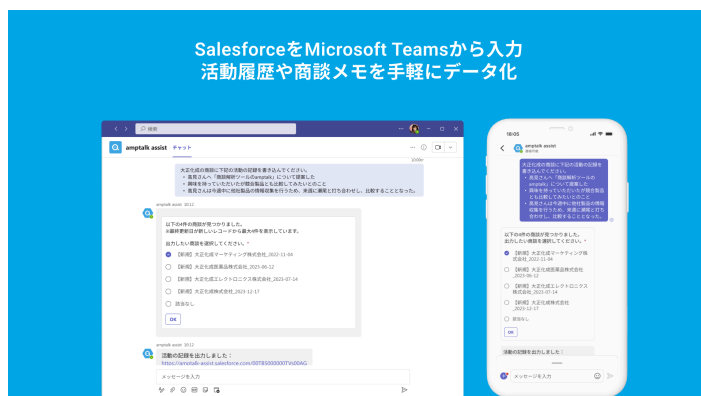
チャットから商談データの検索・入力(更新)を依頼

Salesforceで商談データの検索・入力(更新)を実行



AIと会話するだけで商談情報をかたんに入力可能 活動履歴や商談メモを手軽にデータ化

Salesforceを開かなくとも秘書に依頼するようにbotに指示するだけでSalesforceへのデータ入力が可能です。「amptalk assist」が商談後の工数を削減しながらデータの蓄積をサポートします。



日々の進捗確認や売上など 営業データに簡単にアクセス

入力と同じくSalesforce内のデータベースを瞬時に検索・確認できます。重要な商談や顧客情報へアクセスを簡易にすることで商談準備をサポートし、商談の質を向上します。またマネージャーの方々にとってはメンバーが抱えている商談の状況確認やネクストステップ確認、当月受注金額など営業関連のデータを簡単に引き出すことが可能です。



チャットからの操作で電車移動など隙間時間も有効活用

「移動中でも即座に情報更新」を可能にするamptalk assist。Microsoft Teamsなどのコミュニケーションツールを通じて、どこからでもSalesforceのデータ入力・確認が直接行えます。これにより、営業担当者は移動中やちょっとした待ち時間を有効に活用し、業務の効率化を図ることができます。

【基本情報】

- ・価格：1,900円(税込：2,090円)/アカウント(※最低アカウント数：50アカウント)
- ・連携ツール：Salesforce / Microsoft Teams(※Slackにも今後対応予定)
- ・HP：<https://amptalk.co.jp/product/assist>

■ 会社概要

amptalk

商談データを組織の価値に

これまで資産化できていなかった商談データの価値を最大化し、セールスイネーブルメントで



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。

amptalkは、日々の商談データを資産に変え、営業組織のレベルアップを実現します。電話・商談解析ツール「amptalk analysis」、SFA/CRMへの商談記録をAIが支援する「amptalk assist」を通じて、日々の顧客接点から得られるデータをもとにセールスイネーブメントを実現します。

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 : 〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目6-3

設立日 : 2020年5月

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

※1: 株式会社コムデザイン「ITシステム導入企業の活用状況に関する実態調査」より

(<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000115278.html>)

※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