

独自のAI技術により、商談を解析・可視化！ エン・ジャパン、『エンSX セールスアナリティクス』を 2023年7月3日（月）から提供開始！

ーセールススキルを採点し組織の効率的な育成・早期戦力化をサポートー

エン・ジャパン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：鈴木孝二）は、2023年7月3日（月）から、セールスイネーブルメント（※）ツール『エンSX セールスアナリティクス』の提供を開始します。本サービスは、独自のAI技術を駆使して、セールススキルの実行度合いを可視化。セールス組織の課題を明確にすることで、効率的な育成や早期戦力化を実現するツールです。以下、概要をご報告します。

～セールスイネーブルメントとは～

研修やツールの活用、プロセス管理など、あらゆる営業施策について成果を数値化・分析し、企業における営業組織の強化・改善につなげる取り組みを指します。海外ではテクノロジーを駆使した営業活動の最大化は常識となっており、日本の営業組織でも、システム導入による“仕組み化”の動きが広がりはじめています。

『エンSX セールスアナリティクス』 サービス概要



オンライン商談をAIによりスコア化。改善点を可視化することができるセールスイネーブルメントツールです。直近5年間で売上を4倍に急成長させた当社の【営業体系】と【過去20年分の商談データ】をもとに独自開発したAI技術で、「効果的なヒアリングの実施有無」や「商談相手に与えた印象」を解析。具体的な課題の発見だけでなく、早期活躍に必要なセールススキルをプロ講師が個別指導いたします。

お問い合わせはこちらから
ensx_sales@en-japan.com

1 相手に与えた印象を可視化。セールスとしての“好感度”を上げるための改善点がわかる。



2 商談内容を詳細に可視化。次回商談や受注につながる“優位性フレーズ”の有無を確認できる。



3 「拡大質問」「限定質問」の割合を可視化。効果的なヒアリングの実施有無を確認できる。



4 言語解析により、商談時に使われたキーワードを視覚的に確認できる。



サービス開発背景



『エンSX』は、エン・ジャパンにて体系化された生産性向上・セールスメソッドを企業に提供し、業績向上を支援するために2021年4月に立ち上げた事業です。生産性向上に苦戦する企業が多い中で、「世の中全体のセールスを少しでも底上げしたい」という想いで事業運営をしています。

私自身、これまで数々のベンチャー・中小企業の営業支援を行なう中で、「ニーズが顕在化していない潜在顧客との商談を営業が攻略できない」「育成をしたいが上手く時間が割けない」と頭を悩ませる営業責任者・事業責任者の方々に多く出会ってきました。

そこで今回、自社の営業組織で実践してきた「顕在層のみならず”潜在層”にもサービス価値を伝えるセールスメソッド」を体系化し、サービスとして提供を開始いたします。

新サービス『エンSXセールスアナリティクス』では、独自のセールスメソッドに基づくAIによる営業力採点～フィードバックのサイクルを自動で完結することが可能です。

当社ではこのメソッド実践により、事業を4年で5倍に成長させた実績があります。成長の過程で蓄積した商談スキルに関するノウハウを惜しみなく提供することで、より多くの企業の成長に貢献していきたいと考えております。（『エンSX セールスアナリティクス』責任者 野田勇次郎）

お問い合わせはこちらから
ensx_sales@en-japan.com

『エンSX』 サービス概要



エン・ジャパンのセールス機能を“B2Bセールスメソッド”として提供。SXを通じた業績向上を実現した当社ならではの知見を活かし、営業戦略・戦術のコンサルティング、セールス領域のアウトソーシング、トレーニング支援、DX人材育成支援など。人材採用だけでなく企業の状況や課題に合わせたSX支援を提供します。