

営業データ知識化 ソリューション

provided by  AGREX

営業報告は顧客接点での生々しい情報が記述された貴重なデータです。日々の営業活動の報告だけでなく、顧客要望、潜在課題、クレーム、自社価値につながるヒント等、今後の営業戦略に参考となる情報や、イノベーションの種が埋まっています。アグレックスは、**お客様の大量の営業報告をデータ化し、顧客や商談情報と紐づけて可視化することで“知識”にするソリューション**をご提供します。

【人材育成・組織開発】

- ・ 経験学習・内省
- ・ PDCAの確認
- ・ コミュニケーション
- ・ オープン

【商品・サービス設計】

- ・ 顧客の成功を定義
- ・ イノベーションの種 = “砂金”を探す
- ・ 市場動向を知る
- ・ 競合を知る

【ナレッジマネジメント】

- ・ 成功・失敗事例共有
- ・ 勝ちパターンの進化
- ・ 顧客を知る
- ・ 暗黙知を形式知へ

【営業戦略に活かす】

- ・ 業種・業態ごとのベクトル、課題感
- ・ 中長期の勝ち筋を探す



アグレックスが選ばれる理由



創業から50年以上に渡り
業務を一括して受託運営している
豊富なノウハウとIT活用の実績



業界トップクラスの
Salesforce®の知見に基づく
最適な仕組みの提案



データの利活用を
強力に推進する実績豊富な
業務知識と技術の提供

営業・営業管理・企画担当の代表的な課題

営業報告を「営業戦略に活かしたい」「教育材料にしたい」「お客様の声で商品・サービスを創りたい」が…

報告の記載内容が不足している

- ・知りたい内容がそもそも書かれていない
- ・営業が業務報告以上の情報を書かない



大量で読めない、整理できない

- ・文章情報が大量すぎて読破できない
- ・知りたい情報が探せない



複雑多岐で理解、活用できない

- ・営業報告の内容が多岐にわたり、傾向の把握や整理ができない



営業データ知識化ソリューション

アグレックスは、お客様の大量の営業報告等のインハウス情報を整理し、可視化するプロセスをご支援いたします。

データを整備する

営業データの量と質を整える

- ・アセスメントで実態把握
- ・不足情報を補完
- ・簡単な操作性、効率性向上



データを分類して抽出する

ノイズを除去／文意で定量化する

- ・ノイズを除去し意義のある文章のみを抽出
- ・文意でクラスタリングし定量化（テキストマイニング）



知識として活用する

CRM紐づけ/自由に分析する

- ・思考を補助するシミュレーション画面
- ・多様性が融合した特異点を可視化
- ・数字で語れるダッシュボード



ソリューションの3つの特徴

1 日本語の文章の概念を理解し、類似話題を抽出、定量化する

- ・日本語独特のニュアンス、文章を理解する「概念分析」エンジンを採用
- ・分析を行うデータ内で単語同士の関連度を都度自動学習
- ・辞書登録等の手間を要するメンテナンスが不要

VextMiner、その他ツール

構文解析と形態素解析で、単語と係受けの頻度・相関分析を実施後、文単位の相関分析を実施

2 可視化する軸をアドホックに変えて、思考を逃さない

- ・営業報告よりお客様の“声”を定量化し、抽出できたら、CRM情報とかけあわせ4W (Where, Who, When, What) の属性を軸に、データを可視化
- ・使用者の思考により、集計レベルや軸の組み合わせを自由に変更しながら、思考を逃さないダッシュボードをご提供

ダッシュボード



3 Salesforceとダイレクトに繋がるため高速・安全・安定

- ・Salesforceとダイレクトに繋がる
- ・営業報告等のフリーテキスト情報のデータ授受をセキュアな環境で自動化
- ・Salesforceに登録されたお客様情報、納入製品情報、商談情報など関連付けができるため、CRM情報と合わせた分析が可能

Salesforce & テキストマイニング



詳細に関しましては下記よりお気軽にお問い合わせくださいませ。



株式会社アグレックス 営業本部 マーケット開発部
〒163-1438 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティビル38F
Tel.03-5371-1506 E-mail.mdg@m.agrex.co.jp

※本リーフレットの情報は、2023年3月現在のものです。※本文中の社名、製品名、ロゴは各社の商標、または登録商標です。Salesforce、Sales Cloud、及びその他はSalesforce.com, Inc.の商標であり、許可のもとで使用しています。