

営業トークを可視化し、データドリブンセールスを実現する AI搭載型営業ツール「Talk Book」提供開始

トビラシステムズ株式会社(本社:愛知県名古屋市、代表取締役社長:明田 篤、証券コード:4441、以下「トビラシステムズ」)は、AI(人工知能)を活用して企業の営業活動をDX化し、売上アップへと導く新サービス「Talk Book(トークブック)」を提供開始することをお知らせいたします。

■「Talk Book」リリースの背景について

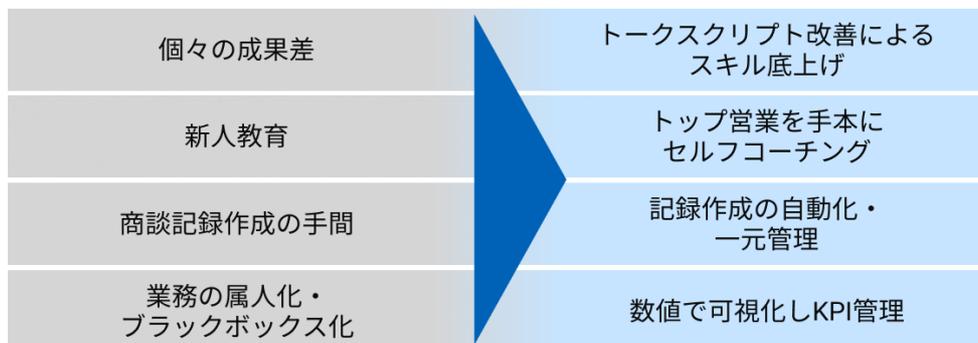
コロナウイルス蔓延をきっかけに社会全体でテレワークが加速したことで、営業活動でのオンラインセールスやインサイドセールスの重要性が高まりました。その一方で、テレワークにより営業活動が見えづらくなる課題も発生しています。特に電話業務においては、どのような営業トークで「受注/失注」したかが、個々の営業社員の経験やスキルに依存しがちです。また、テレワーク下での新人育成、商談記録の作成や共有、営業ノウハウの蓄積なども、チーム全体の営業成果に大きく影響します。営業活動の可視化や分析は、多くのマネジメント層が抱える課題です。

そこで、営業活動における通話データを見える化し、分析が可能となる新たなツールが必要だと考え、このたび「Talk Book」をサービス化するに至りました。「Talk Book」は、通話データを可視化・定量化する様々な機能を有し、データドリブンにPDCAを回せる営業チームへと変貌させます。

■「Talk Book」の機能

IP電話で架電できるほか、通話録音、文字起こし、感情分析など、営業活動における通話内容の解析機能をセットにした営業ツールです。

可視化した通話内容をもとにデータドリブンな営業トークが構築でき、商談数の増加や売上アップに貢献します。



Talk Book



■提供開始日

提供開始日：2022年1月12日（予定）

先行受付・お問い合わせ窓口

https://marketing.tobilaphone.com/talkbook_contact01

■代表取締役社長 明田 篤からのコメント

弊社は、主力事業の迷惑電話フィルタサービス提供を通じ、電話のアクティビティログの収集・分析を行っています。その中で、電話のデータ分析は、企業様における電話業務の可視化にも活用できるのではないかと実感するようになりました。そのノウハウをビジネス向けにツール化したものが「Talk Book」です。

「通話」は定性的・感覚的な活動に捉えられがちですが、様々な観点から分析することで、利用する人の活動量や特徴などを読み取り、業務改善に役立てられる可能性を秘めています。「Talk Book」を活用することで、企業様の業務改善や売上向上に大きくつながると確信しています。

■本件に関する報道関係のお問い合わせ先

トビラシステムズ株式会社

〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2丁目 5-12 パシフィックスクエア名古屋錦7F

担当：営業企画部 広報主任 岩淵

TEL：050-3646-6670（直通）

FAX：052-253-7692

URL：<https://tobila.com/>