

コロナ禍の名刺交換！クライアント情報を月間約130件獲得した企業も※1

アンプトーク、オンライン商談参加者情報の自動取得/共有/蓄積を実現

Zoom入室時に質問し取得したクライアントの名刺情報をSalesforceに自動転記することで
一気通貫で取得・共有・蓄積を自動で行いオンライン商談の生産性向上

株式会社amptalk(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:福猪瀬 竜馬、以下 amptalk)は、IP電話やオンライン商談の自動書き起こしを中心としたオンライン商談支援ツール「アンプトーク」において、Zoomの入室時に取れる情報(メールアドレス、会社名、電話番号、役職、その他自由質問)を自動でSalesforceのリードか取引先責任者のオブジェクトに転記する新機能を2022年8月23日(火)、提供開始。

この新機能により、対面で行っていた名刺交換の代替となることで、オンライン商談であっても商談相手の役職や部門といった名刺情報を取得・共有・蓄積し、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の情報共有をより詳細に行い、オンライン商談全体の生産性向上に貢献します。

クライアント情報自動連携



■ 背景

新型コロナウイルス拡大後、多くの商談はオンライン商談となり、一度も顔をリアルで合わせない商談も増えています。かつて行われた名刺交換の機会は減っており、名刺情報(名前/役職/連絡先等)の「取得・蓄積」が難しくなっています。その結果、多くの参加者がミーティングに入り「相手の役職がわからない」「決裁者が誰かわからない」「人脈構築が難しい」「社内での商談相手の情報共有」などといった問題点が多く出てきています。

現在、このような負を解消するために、「オンライン名刺」や「バーチャル背景」を利用するなどの工夫を行っている企業がありますが、それらが利用されていない場合も多くあり、クライアントの情報を確実に取得し蓄積していくことは多くの課題が残っています。

また、商談の場で相手情報を聞き出してとしても、それらの記入や管理は、事務作業が必要となり、今まで必要なかった作業時間が発生し、営業メンバーの時間を圧迫する、もしくはこれらの作業が満足に行われず、情報の取得・共有・蓄積がされていない実情があります。

これらの課題に対し、「アンプトーク」はZoomの入室時質問を利用し、入室時に取れる情報(メールアドレス、会社名、電話番号、役職、その他自由質問)を自動でSalesforceに転記する新機能を開発。

この機能により、商談が始まる前に参加者の情報を収集することで、決裁者といった相手情報を把握した上で、商談を開始することができます。

また、これらの情報を取得・共有・蓄積することで、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一気通貫で情報を正確に管理し、営業活動全体の生産性向上に貢献します。

■ アップデート概要・特徴

「アンプトーク」を連携したZoomの入室時に取れる情報(メールアドレス、会社名、電話番号、役職、その他自由質問)を自動でSalesforceのリードや取引先責任者の項目に転記。オンライン商談における名刺情報(名前/役職/連絡先等)の蓄積を可能にします。

①コロナ禍で取得が難しい商談相手の名刺情報を取得し、Salesforceに自動記入。

インサードセールスからフィールドセールス・カスタマーセールスまで連携可能に。

コロナ禍により減った名刺交換の代替として、クライアントの名刺で得られる情報(メールアドレス、会社名、電話番号、役職、その他自由質問)を取得し、自動でSalesforceに転記することで、インサードセールスからフィールドセールス・カスタマーセールスまで情報共有をより詳細にすることが可能です。

②Zoomの入室時質問の設定が「アンブトーク」上で可能。一度の設定で常時反映可能。

Zoomに入る際に商談相手に確認したい質問を「アンブトーク」上で自由に設定することができます。

また、その質問は、最初に設定するだけで、全ての商談に反映され、商談ごとに変更する必要はないため、定常の事務作業を増やすことなく、情報の収集が可能です。

③Salesforceへの転記が自由自在に変更可能

各企業がすでに使っている記入フォーマットに合わせて、取得した情報をSalesforceへ自動転記することが可能です。

■アップデート機能利用者の声

株式会社ユーザベース SPEEDA事業執行役員 CRO (Chief Revenue Officer)

海野 悠樹 様

SPEEDAは現在1,900社以上に使われている企業・業界・専門家情報プラットフォームです。

主に経営企画部の皆様を中心に、新規事業部門、営業部門、研究開発部門など様々なお客様に多くご利用いただいています。

コロナ禍に入り商談のオンライン化が進む中、1回お打ち合わせで複数名参加いただく事が増えていきました。今回のamptalkの新機能リリースにより、どの部署のどの方にご参加いただけているのか？をすぐに把握する事ができ、その状況に合わせたサポートができるようになりました。

また、お問い合わせいただいた方以外の情報がSalesforce上にデータ蓄積される事で、今までコミュニケーション手段がなかった月間130以上のユーザー様に、お役に立てるコンテンツを提供できるようになりました。一部のテスト利用でこの結果となりましたので、今後全体利用をしていくと更に増加していくかと思ひますし、この取り組みが今後オンライン商談のスタンダードになっていくと思っています。



■「アンブトーク」概要

「アンブトーク」は、あらゆるコミュニケーションツールと連携し、オンライン商談や通話を自動で書き起こし・要約・解析し、Salesforceに自動出力することで、オンライン商談を自動化・可視化します。

「アンブトーク」を用いることで、自動化に伴うチームの“生産性向上”、可視化により得る客観的データで営業パフォーマンスの向上を助けます。

○連携しているツール:

(ビデオ会議) Zoom Meetings

(IP電話) Dialpad, Zoom Phone

(SFA) Salesforce

(チャット) Slack

○利用料金(年間契約の場合)

【Basicプラン】初期費用50,000円、月額4,000円/ユーザー

【Proプラン】初期費用50,000円、月額5,900円/ユーザー

■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 : 東京都渋谷区恵比寿1丁目8-3
設立日 : 2020年11月17日
HP : <https://amptalk.co.jp/>

- ※1 株式会社ユーザベースにて、テスト利用(7/11~8/10)の結果から算出。
- ※ 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、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:090-9800-1524 Email:kazuki.shukuya@amptalk.co.jp