

電話・商談解析ツール「amptalk analysis」、解析機能をリニューアル！

“予算・ニーズ・導入時期”などを抽出する「ChatGPT要約」と営業の「ヒアリング解析」を追加！
ChatGPTを用い商談記録・確認工数の削減とヒアリングスキルの向上をサポート

商談データを資産に変え、セールスイネーブルメントを実現する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、電話・商談解析ツール「amptalk analysis(アンプトーク アナリシス)」の商談解析機能を2024年6月4日(火)にリニューアルしました。

今回のリニューアルでは、ChatGPTによる商談全体の要約に加え、商談内容から「予算」「決裁権」「ニーズ」「導入時期」「ネクストステップ」といった営業に必要なBANT情報※を判別・抽出し、一目で確認することが可能になる「ChatGPT要約」のアップデートと、営業パーソンが商談中に顧客に行った質問を抽出する「ヒアリング解析」を新たに追加しました。

ChatGPT要約のアップデートにより、商談後のSalesforceへの入力や情報共有、商談の確認にかかる時間と工数を大幅に削減し、営業組織の業務効率化をサポートします。

また、営業パーソンが商談中に顧客に対して行った「質問」を抽出する「ヒアリング解析」により、適切なヒアリングができているかを可視化することで、営業パーソンのスキルアップにも貢献します。



The image shows a promotional graphic for the 'amptalk analysis' tool. It features the product name 'amptalk analysis' in a large, white font on a blue background. Below the name, there are two callouts: 'new!' with a speech bubble icon and 'ヒアリング解析' (Listening Analysis), and 'update!' with a brain icon and 'ChatGPT要約' (ChatGPT Summary). To the right, a screenshot of the software interface is displayed, showing a list of questions categorized into '状況質問' (Situation), '問題質問' (Problem), '示唆質問' (Suggestion), and '解決質問' (Solution). The interface also shows a summary section with fields for '要約' (Summary), 'ベネフィット' (Benefit), 'ニーズ' (Needs), '予算' (Budget), 'タイミング' (Timing), '決裁権' (Approval Authority), and 'ネクストステップ' (Next Steps). A legend at the bottom of the screenshot identifies categories like '利益' (Profit), '価格' (Price), '予算' (Budget), '決裁権' (Approval Authority), 'ニーズ' (Needs), and '導入時期' (Introduction Period).

■ 概要・特徴

- ChatGPT要約
 - amptalk独自のAIを用いて書き起こされた商談全体の要約に加え、商談内容から「予算」「決裁権」「ニーズ」「導入時期」「ネクストステップ」といった営業に必要なBANT情報を判別・抽出。自動でSFA/CRMに連携されるため、商談の録音や録画を聞かずとも内容が簡単に把握でき、商談の確認や共有工数が削減されます。
- ヒアリング解析
 - 営業パーソンの商談中のヒアリング状況を「状況質問」「問題質問」「示唆質問」「解決質問」の項目で可視化し、営業パーソンのヒアリングスキル向上をサポートします。

【価格】550円(税込)/アカウント(※要約機能の追加料金)

【キャンペーン】2024年6月末までのご契約で3ヶ月間無料キャンペーン(※年間契約の場合のみ)

■ 電話・商談解析ツール「amptalk analysis」概要

「amptalk analysis」は、IP電話やテレビ会議システムなど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・オフライン関係なく商談や通話を自動で書き起こし・要約・解析し、Salesforce / HubSpot / Slack / Microsoft Teamsチャット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。

「amptalk analysis」を用いることで、あらゆる企業のセールスイネーブルメントを実現し、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まで営業組織全体の生産性向上を支援します。



■ 会社概要

amptalkは、「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ル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/>

※BANT情報: Budget(予算)・Authority(決定権)・Needs(必要性)・Timeframe(導入時期)の頭文字をとったもので、商談時のヒアリング項目としてこれらの情報を確認しておくことで、「商談成立の可能性がどれくらいなのか」を把握しやすくなるフレームワーク。

※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