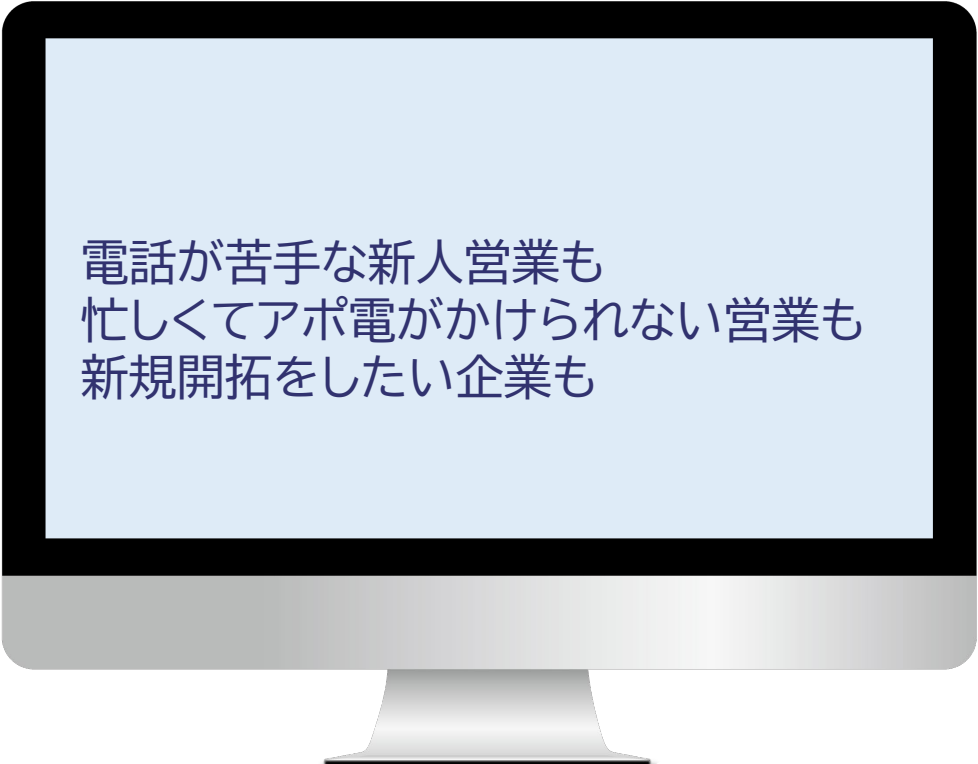


「AIコール」のご案内

～アポ電は人間からAIの時代へ～



電話が苦手な新人営業も
忙しくてアポ電がかけられない営業も
新規開拓をしたい企業も

会社概要

企業名:ディーエーピーネットワーク株式会社

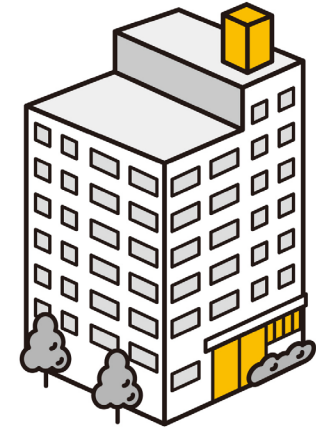
住所:東京都港区芝3-15-13 YODAビル7F

設立年:2006年

資本金:600万円

代表取締役:安達正光

事業内容:卸販売、各種商業印刷、ダイレクトメール発送代行、
営業支援ツールの開発・販売



こんな悩みはありませんか？

お悩み①

カスタマーサポートの人員不足



お悩み②

相手の不在時など、頻繁に
かけ直すのがめんどくさい



お悩み③

電話を1件1件かける
時間や手間が煩わしい



AIコール主な3つの機能

オリジナルコール機能

自社のサービスに沿ったトークスクリプトが作成できます

AIコール機能

人の声で自然な会話を行うAIが、テレアポの受付の方に取次を依頼するところまでを代わりに行うAIコールシステムです。

自動録音・文字起こし機能

通話内容の録音、文字起こしが保存されいつでも聞き返すことができます。



機能の概要

AIコール

AIコール

AIコール・営業担当

AIコール



リストを見てAI作動



AIが架電



受付・担当者と話す



温度感高くアポ打診の実現



受付突破後、AIから人間に電話を転送

機能一覧



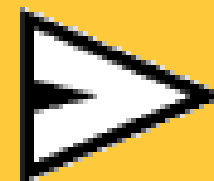
リストのアップロード



自動架電



AI通話



電話転送



録音・文字起こし



通話結果の作成



アカウント管理



複数電話番号管理

AIコール導入メリット



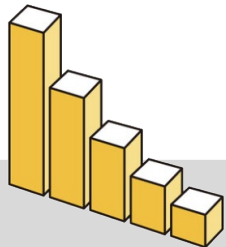
電話が自動で発信されるため、
相手が電話に出なかった場合でも

人件費が削減できる



人が架電するよりも多く発信できるので

**多量の電話業務が
数分で完了**



利用コストは

**人件費の1/3
外注費の1/4**



スクリプト設定のみで業務が
行えるため

社員教育の軽減



簡単な操作で大量の
電話業務が処理可能
**コール人材採用の
必要なし**

導入イメージ①

新規開拓のコール業務をAI化

課題	◆ 受付で断られることが多く、人が行う場合には架電担当者のモチベーションが低下しやすい
支援内容	◆ 架電から担当者呼び出しまでAIで自動化 ◆ 担当者に繋がったタイミングで人に切り替わり、確度の高い企業のみアプローチを実施
導入結果	◆ 受付拒否の際の無駄な架電時間の削減が可能 ◆ 受付拒否の場合は人が対応する必要がないため、モチベーションの低下を防止 ◆ コール業務を内製化することでコスト削減を実現、さらに反響が取れるトークスクリプトのノウハウを蓄積可能



導入イメージ②

休眠顧客の掘り起こし

課題	◆ 人が行う掘り起こし電話は、限られたリソースでしか対応できず、全ての顧客リストに架電できない可能性 ◆ 架電ができなかった、ニーズがある見込み顧客の見逃しに繋がる
支援内容	◆ 休眠顧客に対するフォローアップ電話を自動化 ◆ 従来の5倍以上の電話をかけることができ、全ての顧客リストに迅速にアプローチ ◆ 定期的に顧客と連絡を取り合うことで機会を逃さず対応
導入結果	◆ 架電数が5倍以上に増加し、特にニーズが高い顧客に定期的なフォローが可能 ◆ 架電件数が大幅に増加することで、成約数も向上 ◆ 掘り起こし業務全体の効率が改善されるため、契約数の最大化が実現



導入の流れ

従来の営業手法では人の行動量に限界があるため、一人当たりが出すことのできる成果は限られていました。
上限なく稼働できる**AIと、人が業務を分担しておこなうことで圧倒的に効率の良い営業**を実現することができます。

従来のテレアポ

メンバーの勤務時間の**6~8割**が取次依頼



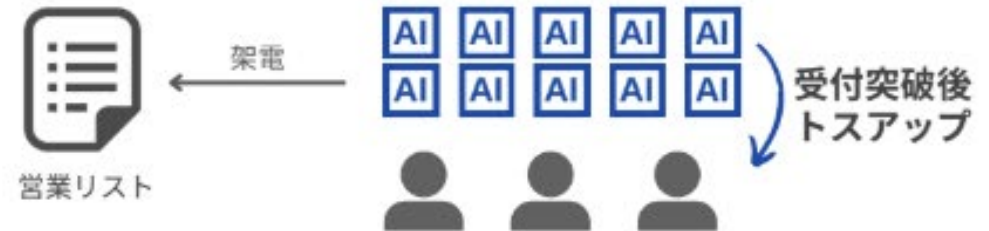
勤務時間の内訳



ほとんどの時間を受付の方との会話に使い、
担当者と話している時間は全体の2~4割程度。

次世代のAIテレアポ

1人当たりの**担当接触数が3倍以上**に



勤務時間の内訳



人に対して複数のAIが一斉にコールするため、
ほとんどの時間を担当者へのアポ打診に使用