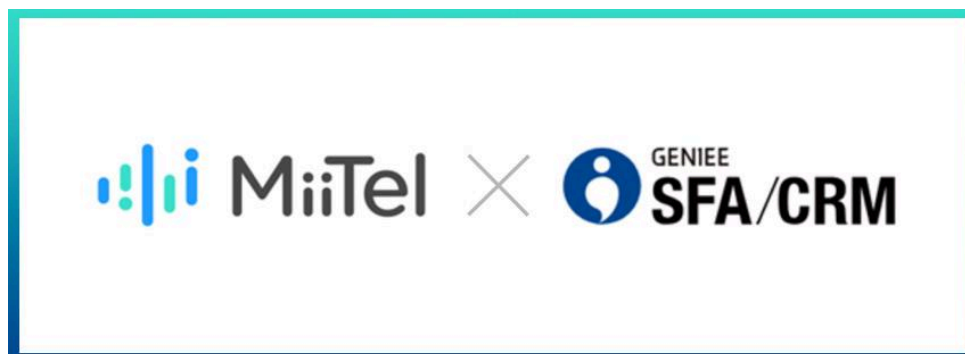


RevCommとジーニー、セールスイネーブルメント領域で業務提携 ～2社のAIの連携で効率的な営業活動のマネジメントを実現～

「GENIEE SFA/CRM」を開発・提供する株式会社ジーニー(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:工藤 智昭、以下ジーニー)は、株式会社RevComm(レブコム、本社:東京都渋谷区、代表取締役:會田 武史)が提供する音声解析AI電話「MiiTel」と業務提携したことをお知らせします。



■提携の背景

ジーニーは、自社開発の営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」を提供しています。使いやすい画面と、カスタマイズ性の高さで企業規模を問わず6,500社以上への導入実績を持ちます。

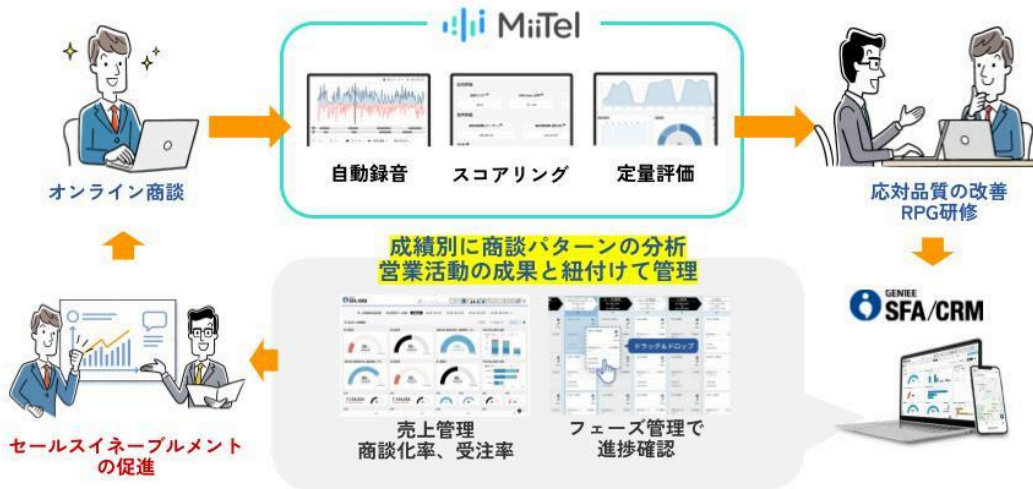
このたびの連携により、コミュニケーションの内容を可視化するだけでなく、データを活用した対応品質と業務生産性の向上を実現します。

①音声解析AIを活用し対応品質向上と成果の管理を実現

MiiTelを利用し、顧客との会話情報を自動的に取り込むことで、話速や抑揚などの通話音声分析、音声感情認識などのデータを活用して、一人ひとりのスタッフのセルフコーチングや架電業務の品質向上に役立てることができるようになります。

また、「GENIEE SFA/ CRM」と連携することにより、対応品質向上のための取り組みによって、担当ごとの受注率や商談化率、受注金額や顧客との相性に与えた影響を一気通貫して管理することで、セールスイネーブルメント(※)のPDCAサイクルを安定させ、マネジメントの仕組み作りに貢献します。

セールスイネーブルメントのPDCAサイクルを一気通貫した管理

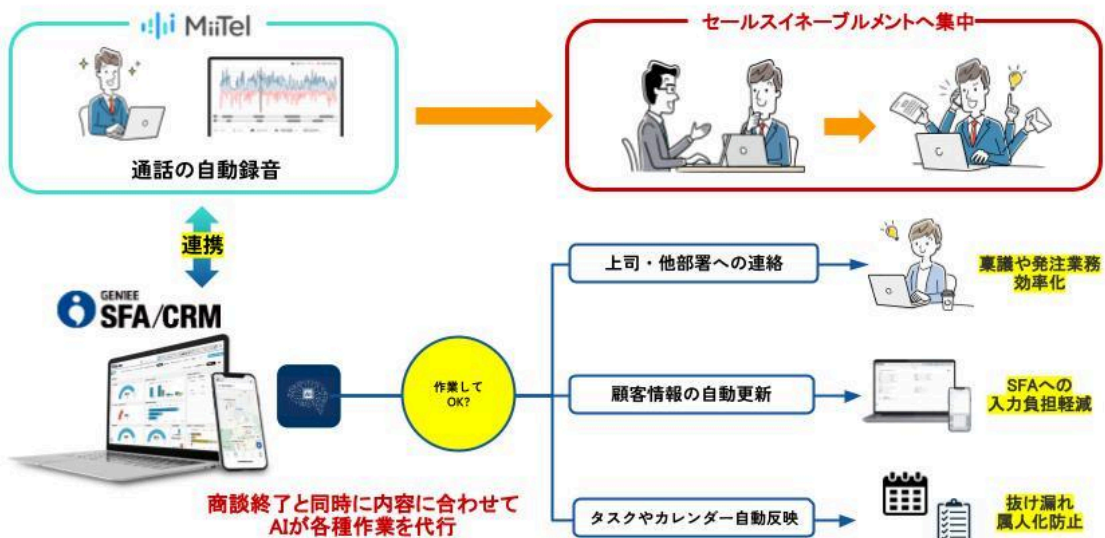


GENIEE

© Geniee, Inc.

②AIによる自動化で、セールスイネーブルメントに使う時間を創出
 「GENIEE SFA/CRM」の画面上で活用できる「AIアシスタントプラン powered by GPT-4」と連携することで、商談議事録を要約することができます。要約された内容から顧客のニーズや予算などの個別情報を抽出して顧客情報を自動更新してくれたり、商談後のタスクの作成、さらに上長、各部門への承認依頼まで、SFA/CRM上の設定のみで自動化することができるようになります。

時間がない！入力作業が面倒！という営業マンを強力にサポート！



GENIEE

© Geniee, Inc.

■「MiiTel」と「GENIEE SFA/CRM」で変わるセールスイネーブルメント

今回の機能連携により、これまでセールスイネーブルメントの取り組みを阻害するいくつかの要因を解決することができます。

【代表的な阻害要因】

- ①営業活動が可視化されていないので、メンバーに合わせた育成プランが建てられない
- ②イネーブルメントの取り組みによる営業活動の改善効果の数値化ができない
- ③普段の業務が忙しく取り組みのための十分な時間を確保できない

これらの課題を解決し、営業DXの推進課題を抱えた企業様をAIを活用して強かにサポートします。

■株式会社RevComm 代表取締役 會田 武史氏 コメント



音声解析AI電話「MiiTel」は、営業活動の可視化やセルフコーチング、テレワーク体制構築にご活用いただいています。1ID・単月から少額でご導入いただけるサービスであり、「DX化を早期に実現出来た！」と喜びのお声をいただいております。

このたびジーニー様「GENIEE SFA/CRM」との連携により、お客様の利便性をさらに高めることができるようになりました。

「MiiTel」をはじめとする弊社のAI解析エンジンをご利用頂くことで、企業とお客様を繋ぐ音声コミュニケーションをビッグデータとしてアセット化することができます。生成AIが広く普及して以降、MiiTelでビッグデータ化した音声データを元に個社固有のLLMやGPTを構築する動きにも繋がっております。このたびの契約締結を機に、さらに多くのお客様の売上向上・生産性

向上・働き方改革への貢献を目指してまいります。

■株式会社ジーニー GENIEE SFA/CRM事業本部 事業CEO 上級執行役員 大橋 弘崇 コメント



ジーニーは「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」というPurposeの実現に向け、日々お客様の課題に向き合い、1万社以上の企業の営業・マーケティングをご支援して参りました。

この度、音声解析AI電話「MiiTel」と「GENIEE SFA/CRM」との連携により、電話業務が必要なインサイドセールスやカスタマーサポートのお客様の成功をより一層ご支援することができるようになりました。

今後も両社のノウハウやナレッジを活かし、付加価値の高いプロダクトの開発や、プロフェッショナル人材による活用支援を通じて営業・マーケティング生産性向上への貢献を目指してまいります。

■株式会社RevComm について

「コミュニケーションを再発明し、人が人を想う社会を創る。」という理念のもと、音声技術とAIにより、コミュニケーション課題を解決する企業です。

音声解析AI電話「MiiTel」は、インサイドセールス市場を中心に、営業やコールセンター業務におけるトークの可視化とセルフコーチング、テレワーク体制構築にご活用いただいています。また、AI搭載オンライン会議解析ツール「MiiTel Meetings」は、複数人でのオンライン会議の解析や振り返りが可能となり、営業の成約率を飛躍させます。オフライン(対面)の商談を可視化する「MiiTel RecPod(α版)」の提供も開始し、コミュニケーションが発生するすべての場所における会話のビッグデータ化を実現します。

社名: 株式会社RevComm

2024年2月27日(火)/ 株式会社ジーニー(コード番号:6562 東証グロース)

代表者:代表取締役 會田 武史

本社:東京都渋谷区渋谷1-3-9 ヒューリック渋谷一丁目ビル7階

事業内容: AI × 音声のソフトウェア・データベースの開発

URL: <https://www.revcomm.co.jp/>

■「MiiTel」について

音声解析AI電話「MiiTel」は、電話営業やコンタクトセンター業務における、会話の内容を解析し、高精度のフィードバックを行うことで商談獲得率・成約率を向上させる、日本発の音声解析AI電話サービスです。顧客と担当者が「何を」「どのように」話しているか分からない、というブラックボックス化問題を解消し、アナログな議事録作成も自動文字起こし機能が軽減します。

商談内容を振り返りやすいシンプルな設計なので、自ら振り返り商談の質を高めたり、開発や他部門に顧客要望をニュアンスまで正確に伝えたりすることが可能です。MiiTelは、営業担当者が「人にしかできないクリエイティブな仕事」に専念する時間を生み出します。

<https://miitel.com/jp/>

(※)セールスイネーブルメント(Sales Enablement)とは

セールスの効率性と成果の最大化を追求するための総合的なアプローチであり、営業活動の改善とセールスチームの成功を支援するための手法や戦略の総称です。

参照元: <https://geniee.co.jp/media/tool/salenablement/>

■「GENIEE SFA/CRM」について

顧客管理・商談管理・データ分析機能等が一体となったクラウド型の国産SFA/CRMです。純国産ツールのため日本のビジネスシーンに合わせたシンプルな機能で、ツール導入・運用の専門家がいなくても項目設定・レポート作成などを容易に行うことができます。定着率99%の実績があり、ベンチャー企業から大手企業まで、幅広いお客様に高い営業改善環境をご提供しております。

<https://chikyu.net/>

■お問い合わせ先

株式会社ジーニー GENIEE SFA/CRM事業本部

担当:水谷

TEL: 03-5909-8187

MAIL: mkt@geniee.co.jp

■ジーニーについて

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という2つのPurpose(企業の存在意義)のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

■会社概要

社名:株式会社ジーニー

代表者:代表取締役社長 工藤 智昭

本社:東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6階

設立:2010年4月

資本金:1,549百万円(連結、2023年3月末現在)

従業員数:566名(連結、2023年3月末現在)

海外拠点:米国、インド、シンガポール、ベトナム、インドネシア

事業内容:広告プラットフォーム事業、マーケティングSaaS事業、海外事業

URL: <https://geniee.co.jp/>

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞

株式会社ジーニー 広報担当

TEL : 03-5909-8177 Mail : pr@geniee.co.jp