

報道関係者 各位

**展示会での対応記録をリアルタイムで共有  
チャットボット『営業アプローチ ソリューション』サービス開始  
～ビジネスチャット『direct』と『kintone』の連携～**

株式会社サンソウシステムズ(本社:東京都台東区、代表取締役社長:村上仁紀)は、展示会などのイベント出展社向けにチャットボットを活用した新サービス『営業アプローチ ソリューション』の提供を2019年4月4日より開始致します。

本サービスにより展示会出展企業の来客対応と情報共有を効率化し、展示会后スムーズに来場者へアプローチすることが可能になります。

『サンソウシステムズ』公式ホームページ: <https://www.sansou.co.jp>

**■『営業アプローチ ソリューション』とは**

『営業アプローチ ソリューション』は、展示会やイベントの出展スタッフが、来場者の対応記録と名刺データをリアルタイムに記録できるチャットボットサービスです。出展スタッフが来場者とのやりとりをチャット上に入力し名刺画像をアップロードするだけで、対応内容を「kintone」で共有することができます。

事前に設定した質問に対してチャットボットと対話することで、スタッフの入れ替わりが多い展示会でも対応品質のむらをなくし効率的な情報共有が可能となります。またビジネスチャット「direct」のセキュリティ機能により、撮影した名刺画像はローカルに残さず安全に運用できます。

『営業アプローチ ソリューション』を利用する事で、お互い記憶がホットなうちに会期後翌日から架電やフォローアップが可能となり、商談チャンスを逃さずアプローチできます。

**■『営業アプローチ ソリューション』開発の背景**

～きっかけは自社のイベント出展時の対応における非効率～

当社は以前から様々なチャットボットの開発実績があり、これまでイベント出展の際は『direct』を利用しイベント会期中のスタッフ間のコミュニケーション手段はビジネスチャットを活用していました。しかし、イベント会期後に名刺やアンケート結果の入力に苦勞しており「この課題をチャットボットで解決できないか?」という発想から、先ずは社内での活用を目的に開発しました。

その結果チャットボットで対応内容を記録し、名刺を撮影するとOCR解析(テキスト化)されて「アプローチリスト」の完成まで実現したことで、無駄な工程がなくなり営業効率が向上しました。

このような結果から同様の課題を抱える展示会出展企業の効率的なビジネスチャンスの創出を目的として自社サービスとしての開発を進めるに至りました。

## ■『営業アプローチ ソリューション』の特長

1. 忙しいイベント会場でも使える、シンプルなトーク設計  
用途に合わせて質問と選択肢を『kintone』アプリで編集可能  
ボットからの質問に選択肢から回答するだけで接客内容を記録  
「direct」を活用し専門知識不要で誰でも使用可能
2. 名刺画像を自動的にOCR解析してテキスト化  
写真撮影、又はスマホ内からアップロードした画像を自動でテキスト化  
名刺がテキスト化されるため、『kintone』から容易に検索  
名刺画像とテキストが両方保存され、紙ベースでの管理は一切不要

## ■サービスのご利用方法及び提供価格

本サービスは、『営業アプローチ』ボットの他、『direct』及び『kintone』の契約が必要です  
『direct』及び『kintone』の利用者は、チャットボットの利用料月額26,000円から提供  
ビジネスチャット導入のご相談から段階的な検討が可能です

## ■会社概要

社名 : 株式会社サンソウシステムズ

所在地 : 東京都台東区上野2-1-11サンフィールドビル

設立 : 1974年10月

代表 : 代表取締役社長 村上仁紀

事業内容 : システムインテグレーション事業、サービスインテグレーション事業

<お問い合わせ先>

株式会社サンソウシステムズ サービスインテグレーション部 SWIサービス担当 宛

swi@sansou.co.jp

※記載されている社名、製品名およびサービス名は各社の登録商標または商標です。

※記載されている情報は発表日現在のものです。予告なしに変更する場合があります。

<参考画像>

■チャットボットによる対応記録画面



■kintoneによる名刺情報及び対応記録管理画面

QAデータ	画像データ	画像OCR	担当者	メモ	記録日時
質問1: 来場目的は? 回答1: 課題解決策を探し...		株式会社産創会 情報システム...	木田 晴義	改めての訪問可能とのこと、	2019-04-03 11:28
質問1: 来場目的は? 回答1: 実機デモを見に来...		株式会社サンソウシステムズ...	鈴木 花子	資料送付を希望されました。	2019-04-03 10:57
質問1: 来場目的は? 回答1: 関連の情報収集目...		産創会株式会社 経営企画部...	山田 太郎	改めての訪問説明を希望で...	2019-04-03 10:51

対応記録のレコード一覧

『kintone』標準機能での分析例

お客様のニーズ

日時来場者数

レコードの詳細

QAデータ  
 質問1: 来場目的は?  
 回答1: 実機デモを見に来た  
 ...  
 質問2: 興味のある製品は?  
 回答2: 営業アプローチしたい  
 ...  
 質問3: 次のアクションは?  
 回答3: 詳細資料の送付

画像データ

画像OCR  
 株式会社サンソウシステムズ  
 システム本部  
 コンサルティングセールス  
 産創会  
 Taro Sansou  
 〒110-0015  
 東京都台東区東上野2-11サンフィールドビル  
 TEL: 03-3845-1761 FAX: 03-3845-1768  
 URL: http://www.sansou.co.jp  
 mail: taro\_s@sansou.co.jp

担当者  
 鈴木 花子

メモ  
 資料送付を希望されました。

記録日時  
 2019-04-03 10:57