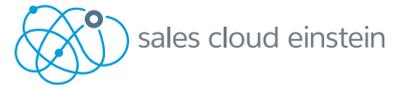


Einstein商談・取引先インサイト

商談を確実に成立させ、失注のリスクを減少



白ら進んで顧客の重要な情報を見落とししたり、顧客のリクエストを無視したり、商談の成立前に席を立つような営業担当者は、一人もいないはずですが、情報が溢れかえっている今、営業担当者は竜巻のような情報の嵐に巻き込まれています。その結果、新しい情報を逃さずキャッチし、的確な判断を下すのは至難の業となりつつあります。情報に踊らされるのはもう終わりにしませんか？

Sales Cloud Einsteinの中核機能であるEinstein商談・取引先インサイトには、営業担当者が営業のあらゆる場面で最大限の成果を出せるよう、人工知能が採用されています。

Einstein商談・取引先インサイトは、Sales Cloudに記録されている過去の営業サイクルや顧客とのエンゲージメント

(メールなど)に関するデータを基に、現在進行中の営業サイクルにおける特定のパターンを見つけ出します。それにより商談の状況が順調に進んでいるかリスクに直面しているかを解析し、それぞれの商談に対する最適な行動を推奨するため、担当者は営業活動を促進してパフォーマンスを向上することができます。

さらに膨大なニュース記事を毎日分析することにより、Einstein取引先インサイトは、取引先に大きな影響を与えそうな出来事やニュースを営業担当者に通知します。また、各

見込み客が直面している最重要事項に焦点をあてて情報を提供するため、営業担当者は質の高い営業活動を行うことができます。

Einstein商談インサイトとそのモデル

Einstein商談インサイトの各モデルは利用する営業チームによって異なり、自動的にチームの営業プロセスに合わせて構成されます。その仕組みについてご説明しましょう。Sales Cloud Einsteinは、商談データに関連付けられているすべての標準フィールドとメールやカレンダーを分析し、機械学習、自然言語処理、静的分析を行います。そして予測結果や、営業における重要なタイミング、フォローアップを営業担当者やマネージャーに通知します。こうした

処理はすべて自動で行われます。Einsteinリードスコアリングがあれば、データサイエンス分野の博士号を取得する必要ありません。Sales Cloud Einsteinがすべてのデータ分析を行ってくれます。

Einstein取引先インサイトとそのソース

Einstein取引先インサイトは、日々何千もの最新ニュース記事を分析することによって作成されます。取引先に関連する重要な出来事や変化の中から、営業担当者に関連の深い重要なものをピックアップします。また、米国に拠点を置くニュースメディアの情報をモニターし、企業間買収や、企業の拡張などの情報を収集します。

プライバシー

Einstein商談インサイトは組織外の人々とのコミュニケーションに焦点を当てて情報を収集し、分析します。社内ドメインに属するメールアドレスに関しては、取得や分析を行いません。また、特定のメールアドレスをブラックリストに追加し、分析対象から外することも可能です。

主なメリット

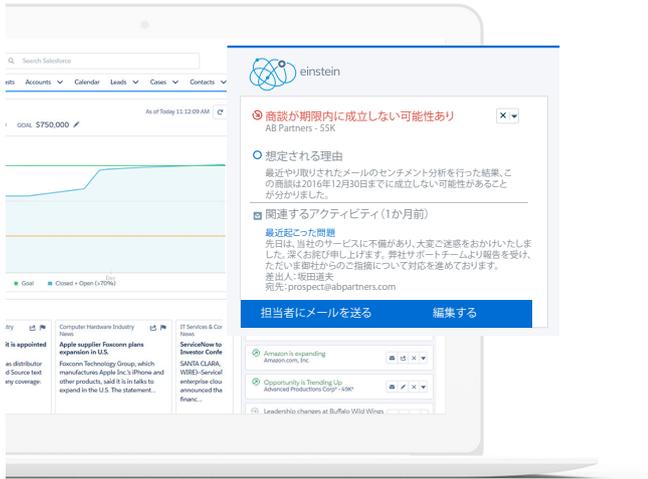
- 成約率を向上
- 予測の精度を向上
- セールスサイクルを短縮
- 営業の生産性を向上

主な機能

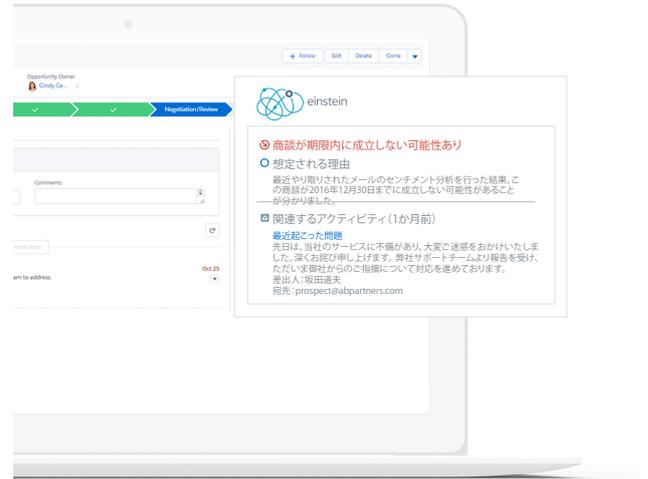
- セットアップは不要 — 他のツールを導入したり、他のツールのデータをインポート/エクスポートする必要は一切ありません
- 予測結果、重要なタイミング、スマートフォローアップ — リスクに直面している商談を特定し、その理由を確認できます
- デイリーダイジェスト — わかりやすく要約された最新の商談・取引先情報を毎日確認できます
- 次のステップを推奨 — クリック1つで、アクションを起こせます。

“商談インサイトのおかげで、リスクに直面している商談を90%以上の確率で見つけることができました。それらの商談に注力した結果、営業目標を達成できました。”

Kai Yu Hsiung氏
Silverline社 チーフレベニューオフィサー



Einstein商談インサイトでは、期限までに成立しない可能性の高い商談を特定し、その理由を確認できます。



Einstein商談インサイトはLightningアシスタントの[商談 詳細]ページにも表示されます。

技術仕様	
メールの統合	
メールの統合は必須	✓
Gmailの統合	✓
Office365の統合	✓
他のメールプラットフォームの統合	✗
モデルの開発	
モデルの自動開発と自動適応	✓
モデルの構成と操作	✗
商談インサイト(役割別)	
営業担当者	ユーザーの商談レコード内に商談インサイトを表示
マネージャー	チームの商談インサイトを収集、集計して表示
プライバシーコントロール	
社内ドメインに属するメールアドレスを無視	✓
メールアドレスのブラックリスト	✓
配信される商談インサイト	
予測の種類	商談成立の確率の低さ、商談における見通しの変化、努力を必要とする事項
スマートフォローアップ(リマインド通知)	一定期間以上コミュニケーションがなく、見込み客からの反応がない場合
重要事項	競合企業と比較検討されている場合、見込み客からのネガティブな反応、担当者の退職、見込み客への再エンゲージメント
商談インサイトの表示ページ	
Lightningホームページ	✓
商談レコード	✓
商談リストビュー	✓
配信される取引先インサイト	
最新の重要なビジネス情報	企業買収、会社の規模拡大

Sales Cloud Einsteinには、Einsteinリードスクリミング、Einstein商談・取引先インサイト、Einstein自動活動キャプチャが含まれています。料金はユーザー1人につき月額50ドルです。Sales Cloud Lightning CRM SKUまたは Service Cloud Lightning CRM SKU EE/UEをすでにご利用のお客様は、Sales Cloud Einstein(Spring '17)をご購入いただけます。新規のお客様は、Sales Cloud Einstein with the Lightning Sales Cloud SKUおよびLightning CRM SKU at EE/UEをご購入いただけます。新規のお客様はSales Cloud Einstein with the Lightning Service Cloud SKUをご購入いただけます。Sales Cloud Einstein Spring '17は英語版のみリリースの予定です。

詳細情報について
弊社営業担当までお問い合わせください。CRMによってビジネスを速やかに成功させる方法をご説明いたします。

株式会社セールスフォース・ドットコム東
京都千代田区丸の内2-7-2
JPタワー12階
TEL: 0120-733-257 | 03-4222-1000

グローバルオフィス
南米 +1-415-536-4606
日本 03-4222-1000
アジア太平洋 +65-6302-5700
欧州/中東/アフリカ +4121-6953700

