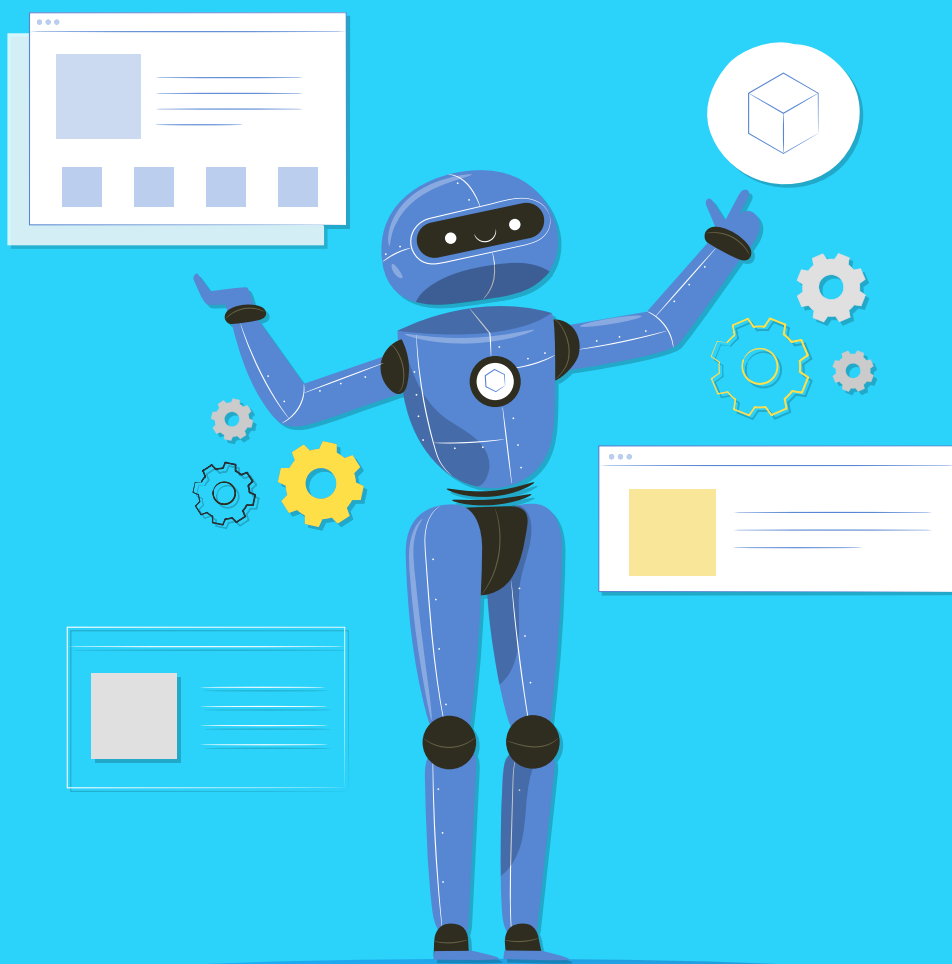


AIが変える 営業職の未来



AIによる営業アシスタントとは？

まず、営業アシスタントAIの概要を解説します。

さまざまなビジネスシーンでAI活用が活発化

ここ数年で、ビジネスシーンにおけるAI活用が活発になってきました。特に、定型業務をAIで代替する事例が増えています。この流れは営業活動においても同様です。営業部門全体として業務効率化を進めつつ、定型業務の一部を営業アシスタントAIに移すことで、人手不足やコスト削減に効果があると考えられているためです。

営業領域でのAI活用はこれから

業界や業態に関わらず、営業職を「属人的な業務」と考える風潮は、未だ根強く残っています。確かに一部の営業担当者は、属人的なスキル・ノウハウを駆使し、優れた成績を残しています。そのため、営業活動を「ルーティン化やパターン化が難しく、AIとの親和性が低い」と考える企業も少なくありません。

しかし実際には、営業活動とAIの親和性は高いといえるでしょう。なぜなら、コア業務の一部と定型業務の大半はパターン化が可能だからです。具体的には、連絡・調整・入力業務などの大半が、AIによって代替可能となっています。また、優秀な営業担当者ほど「情報分析」や「行動の最適化・効率化」を行っているという実情から、これらをAIによって代替する動きも生まれています。いち早く営業アシスタントAIを導入することで、他社より一歩先行することができます。

営業アシスタントAIのメリット

企業は営業アシスタントAIの活用により、従来の営業アシスタントや営業事務が行っていた定型業務（各種報告、通知、承認業務）や非定型業務（スケジュール調整、情報収集など）の省力化という大きなメリットを得られます。AIは当初、単体のソリューションとして提供されるケースが多かったのですが、近年ではCRMを強化する重要なコンポーネントとして、CRMに含めるかたちで提供されることも増えてきました。今後はAI機能を搭載したCRMがトレンドとなってくるでしょう。

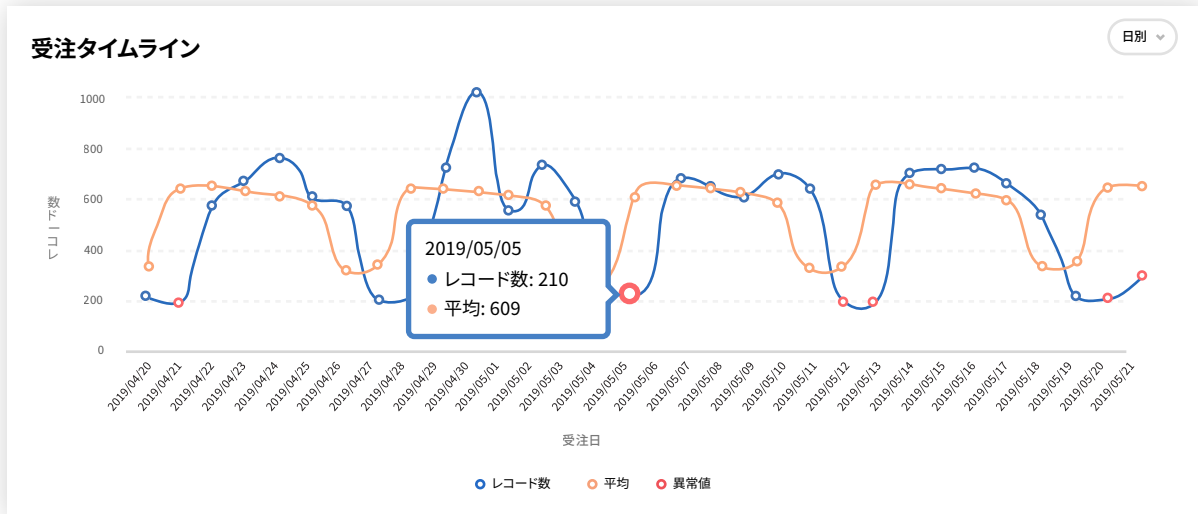


Zoho CRMのAIアシスタント「Zia」とは？

Zoho CRMには、AIアシスタント「Zia」（ジア）によって営業活動の一部を自動化できる仕組みが備わっています。CRM内で共有された各種データと、営業担当者からもたらされる情報を駆使し、より確実にミスのないサポートの提供が可能です。

通知機能

日々の営業活動の中では受電件数やメール受信数が急増したり、受注数が激減するなどさまざまな事象が突発的に発生します。Ziaはこうしたデータの急変を察知し、アラートパネルから通知します。これにより、管理職は適切な対応を迅速にとることができます。



予測機能

Ziaの見込み客・商談予測機能では、さまざまなデータから商談の勝算を算出し、特に確度の高い(低い)商談を特定します。また、これまでの営業傾向から今後の販売展望を予測し、その予測を実際の成長と比較することも可能です。比較の結果、何らかの異常値(想定外の業績向上や業績悪化)を検出した場合には、営業担当者にアラートを送信し、適切な措置を講じるよう促します。

お気に入り

合計金額

Stage

- 確認中
- データ移行
- 調整・確認中
- 提案・見積り
- 意思決定者への到達

★ エリア別販売状況

エリア	金額
東京	¥1,344,000
神奈川	¥1,800,000
大阪	¥340,000
福岡	¥150,000
千葉	¥332,100
京都	¥718,400
熊本	¥690,000
鹿児島	¥100,000
北海道	¥1,050,000
栃木	¥321,200
名古屋	¥1,010,000

合計

★ 業種別販売状況

小売 製造

営業予測

¥1,902,500 の売上を達成しました

メモ: 営業フォローの頻度を増やし、タスクの期限切れを防ぎましょう。また、連絡に最適な時刻を確認して、より早くフォローを完了できるようにしましょう。

注意

先月のタスクの完了率は普段より54%減少しました

メモ: 営業フォローの頻度を増やし、タスクの期限切れを防ぎましょう。また、連絡に最適な時刻を確認して、より早くフォローを完了できるようにしましょう。

今日, 月曜

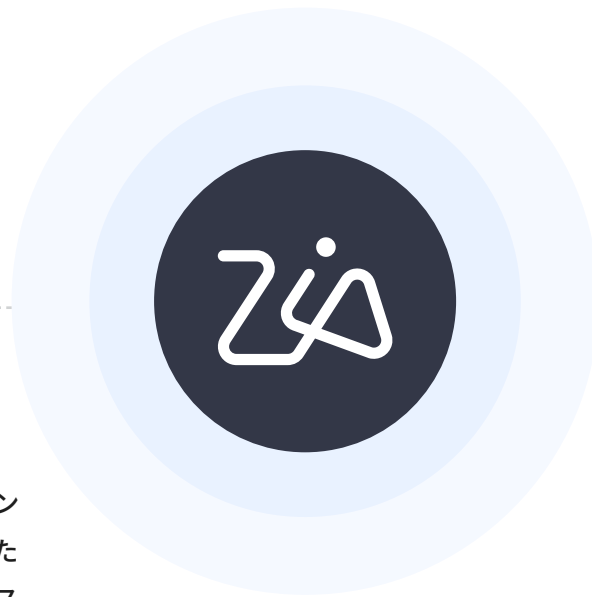
マクロの提案

時間短縮に役立つお勧めのマクロがあります。

Ask Zia

Ziaを活用した業務効率化のパターン

Ziaを導入することで、次のようなメリットを得ることができます。



調整にかかるコスト・ ストレスの軽減

AIが顧客とのコミュニケーションに適した時間を提案してくれるため、調整の手間や迷いのストレスを削減することができます。

使い込むごとに 削減可能な定型作業

ルーティン化した作業を検知して自動化の提案を行い、目に見えない定型業務のコストを低減します。

ケアレスミスと 機会逸失の防止

連絡漏れ、フォロー漏れ、メール返信忘れなどを防止し、商談機会の逸失を減らすことができます。

Ziaを活用した業務効率化のパターン

Zoho CRMが誇るAIアシスタント「Zia」を活用すれば、業務効率化・生産性向上に役立つさまざまな施策を実現できるでしょう。ここではその一例を紹介します。



少数精鋭の営業部門構築

CRMとAIアシスタント、ごく少数の有人アシスタントを活用することで、コア業務に十分なリソースを投下でき、小規模ながらも機動力や提案力に長けた営業部門の構築ができるでしょう。

例えば、一般的な営業活動における連絡・報告・調整をAIアシスタントが担当し、イレギュラーかつ重大な業務（難易度が高いクレームや問い合わせ対応、打ち合わせへの同行など）を有人アシスタントが担うという形式が考えられます。



インサイドセールスとフィールドセールス間の調整を自動化

インサイドセールスは、営業業務の効率化と生産性向上を両立させる営業手法として注目されています。ビジネスモデルによっては、営業部隊を丸ごとインサイドセールスに移し替えるケースもあるようです。しかし、対面での商談が必須であったり、商品・サービスの単価が高かったりするケースでは、依然としてフィールドセールスの活動が重要となります。

このようなケースでは、インサイドセールスとフィールドセールスをつなぐ業務が、アナログなまま残ってしまう可能性があります。つまり、顧客への連絡・報告・調整といった業務です。こうしたアナログな「連結点」をAIアシスタントが担うという活用方法が考えられます。



新人営業担当者の育成コスト削減

新人営業担当者を育成する際には、指導担当者（中堅クラスの営業担当者）の負荷が高まりがちです。コア業務の指導は有人で行うにしても、定型業務を付きっきりで確認する工数は最小化したいと考えるのが自然です。

Ziaを使えば、定型業務の確認・指導作業のいくつかを自動化できるため、育成にかかる工数の削減が見込めます。

本資料では、営業アシスタントAIの概要やメリット、Zoho CRMのAIアシスタント「Zia」について解説してきました。すでに米国では、AIベースの営業アシスタントが普及しており、日本でも拡大の兆しが見え始めています。人手不足がより深刻さを増す今、従来の「人手と足」で稼ぐ営業から脱却すべき時が到来しています。営業活動の効率化を検討しているならば、営業アシスタントAIを搭載したCRMへの移行を検討してみてもはいかがでしょうか。



15日間無料でお試しいただけます。

[登録はこちら](#)

自社での活用方法に関するご質問や製品デモのご要望などがございましたら、
ゾーホージャパン株式会社営業窓口までお気軽にお問い合わせください。

ゾーホージャパン株式会社 営業窓口

 0120-007-542

 sales@zoho.jp

Zoho、Zoho CRM のロゴマークは Zoho Corporation Pvt. Ltd. の登録商標または商標です。記載されている商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

本冊子の内容は、2025年5月7日現在のものです。本書に記載された仕様、デザイン、その他の内容については、改良のため予告なしに変更される場合があります。