

「一人にひとり、AI秘書。」
営業活動をアシストし営業生産性を高めるアシスタント機能編

SalesForce Assistant



株式会社 NIコンサルティング

コンサルティング・パッケージ 「可視化経営システム」

「可視化経営システム」(VMS: Visibility Management System)とは、NIコンサルティングが開発した経営管理手法「可視化経営」を実現するために必要となるITツール群であり、『NI Collabo Smart』『Sales Force Assistant』『MapScorer』『nyoibox』『Approach DAM』『見積共有管理』『顧客の声』をサブシステムとする統合連動型の経営支援システムです。

可視化経営とは

戦略の地図を描き、進むべき道筋を決め、企業行動の実体を可視化することで、経営者から現場の一社員までがセルフマネジメントできるようにする自律協調型の組織運営手法であり、仮説検証スパイラルを高速回転させるスピード経営を実現するもの。

1.目的地の設定

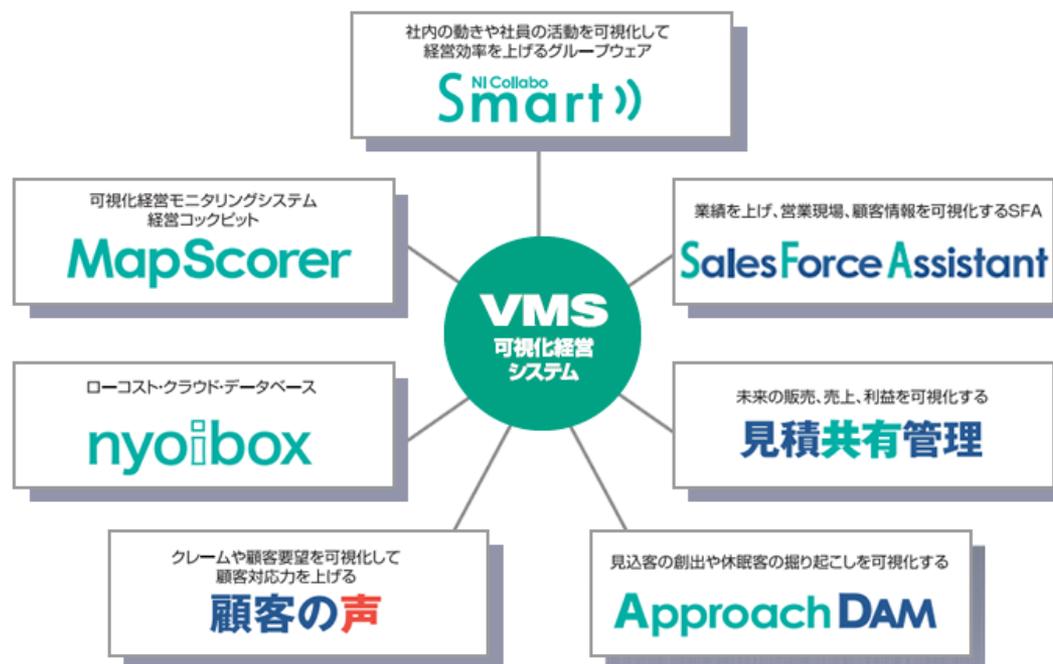
ビジョン・戦略の地図を用意する
「戦略の可視化」

2.ルートの設定

戦略実行の先行評価指標をつくる
「マネジメントの可視化」

3.現在地の表示

現場情報を吸い上げてモニタリング
「現場情報の可視化」



2017年3月末現在、導入企業数4,400社超

Sales Force Assistantとは？

現場の営業担当者の活動をアシストする
真の「営業支援」システム

SalesForce Assistant

専属のAI秘書（アシスタント）が、
営業活動に役立つ情報を教えてくれます。

さらに、業界で初めて、
「ゲーミフィケーション」をSFAに採用。
営業担当者の目標達成意欲を刺激し、
システム運用の定着や活用度向上を図ります。



なぜSales Force Assistantなのか？

営業管理システムから営業支援システムへ。

旧SFA（Sales Force Automation）は、営業マンの行動管理を目的とした営業マネージャーのための管理ツールでしかありませんでした。それを日本では、直訳して「営業自動化システム」とせず、「営業支援システム」と訳しました。生身の営業マンやその営業活動を工場に喩え、まるで機械のように扱い、プロセスを自動化することで、営業マンの創意工夫や智恵を不要なものとした人間不在の「Automation」幻想がそこにあったのです。

生身の営業マンが感情を持つお客様と向き合う営業現場は、Automationにはなりません。営業マネジメントは必要ですが、管理や分析だけでは、売上は上がりません。現場の営業マンをアシストし、サポートしてこそ成果が出るのです。

今こそ、**真（新）のSFA**
「Sales Force Assistant」へ！

“ 私、「AI秘書」が貴方の専属アシスタントになります。 ”



旧SFAから真のSFAへの転換は、紙の営業日報の時代から営業指導に取り組み、26年以上にわたり、旧SFAを研究し、開発し、4,400社を超える導入実績を残し、自社でも運用し、その利も害も見て、成功も失敗も味わってきたNIコンサルティングだからこそ実現できたパラダイムシフトです。

人工知能を搭載したAI秘書「Sales Assist Intelligence」

社会的課題である人口減少による労働力不足を補う「一人にひとり、AI秘書。」

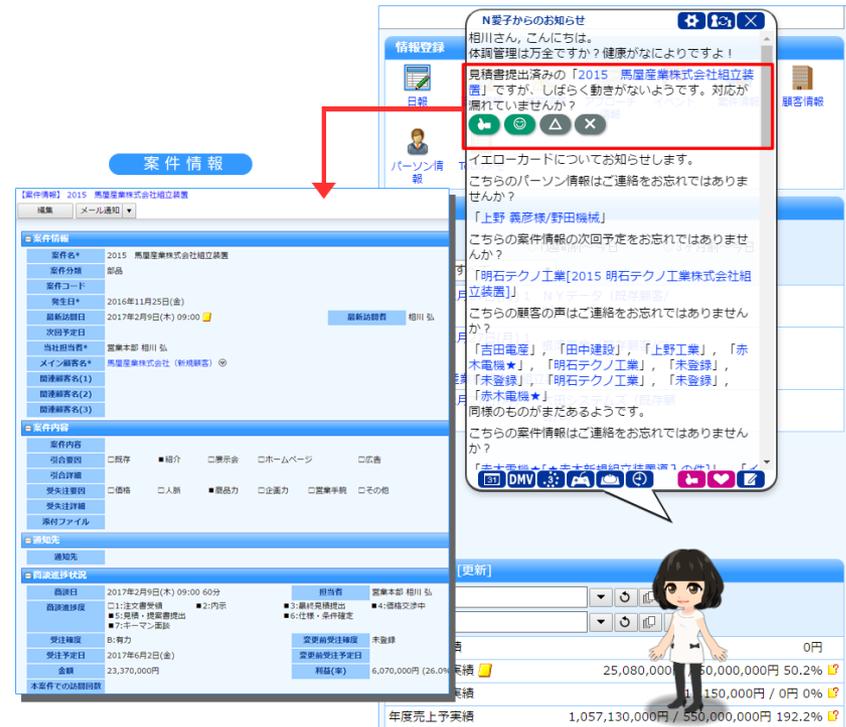
人工知能（AI）とコンサルタントの知見を融合した「Sales Assist Intelligence」（SAI）は、『Sales Force Assistant』内に蓄積された利用企業個別のデータを自動的に学習・解析し、さらにNIコンサルティングが四半世紀に渡って培った経営改善ノウハウに基づき、AI秘書を通じて、営業マネージャーや営業担当者に営業活動に関する最適なアドバイスを与える人工知能（AI）です。

AI秘書の頭脳「SAI」の働き

優秀なマネージャーやコンサルタントのように、営業担当者が抱えている見込案件の進捗状況や面談者のレベル、商談のニュアンス等を読み取り、クロージングのタイミングを指導したり、中だるみになった商談への介入を上司に指示したりすることができます。

よりインテリジェントなAI秘書に成長

AI秘書のアドバイスに対して、ユーザー各人がフィードバックを与えることで、AI秘書、すなわち「SAI」は賢く成長していき、よりの確でパーソナライズされた営業支援が行なえるようになります。



案件情報

【案件情報】 2015 馬屋産業株式会社組立装置

編集 メール通知

案件情報

案件名*	2015 馬屋産業株式会社組立装置
案件分類	部品
案件コード	
発生日*	2016年11月25日(金)
最新訪問日	2017年2月9日(木) 09:00
次回予定日	
担当部署	営業本部 相川 弘
メイン顧客名*	馬屋産業株式会社 (新規顧客) ◎
副顧客名(1)	
副顧客名(2)	
副顧客名(3)	

案件内容

取引要約 既存 紹介 展示会 ホームページ 応答

取引詳細 受注要約 関係 人脈 能力 企業力 営業手段 その他

受注詳細 受注履歴 受注予定日

金額 23,370,000円

本案件での訪問回数

所属進捗状況

商談日	2017年2月9日(木) 09:00 60分	担当者	営業本部 相川 弘
商談進捗度	2:内容	3:顧客見解提出	4:連絡交渉中
受注種別	B:有力	5:見積・見積書提出	6:仕舞・条件確定
受注予定日	2017年6月2日(金)	7:サイン・サイン	
金額	23,370,000円	変更前受注種別	未登録
		変更前受注予定日	
		利益(率)	6,070,000円 (26.0%)

N案子からのお知らせ

相川さん、こんにちは。
体調管理は万全ですか？健康がなによりですよ！
見積書提出済みの「2015 馬屋産業株式会社組立装置」ですが、しばらく動きがないようです。対応が滞っていませんか？

イエローカードについてお知らせします。
こちらのパーソナル情報はご連絡をお忘れてはありますか？

「上野 義彦様/野田様」
こちらの案件情報の次回予定をお忘れてはありますか？

「明石テクノ工業[2015 明石テクノ工業株式会社組立装置]」
こちらの顧客の声はご連絡をお忘れてはありますか？

「吉田電産」、「田中建設」、「上野工業」、「赤木電機」、「明石テクノ工業」、「未登録」、「赤木電機」
同様のものがまだあるようです。
こちらの案件情報はご連絡をお忘れてはありますか？

【更新】

0円

25,080,000円 / 50,000,000円 50.2%

150,000円 / 0円 0%

年度売上予実績 1,057,130,000円 / 550,000,000円 192.2%

ゲーミフィケーションで活用促進

ゲームづくりのノウハウを経営や仕事に応用し、楽しみながら進んで取り組む仕掛けを創り出す。

仕事のゲーム化「ゲーミフィケーション」は、

- 1.何をすることが明確になっている
- 2.自分がいまどこにいるのかが「見える化」され
- 3.それに対するフィードバック（称賛）があり
- 4.ゴールするか達成すると、報酬（金銭に限らずモノでも心的報酬でも）がもらえる。

という4つの条件で成立し、プレイヤーを楽しませて没頭させる効果があります。営業マンに頭を使い、智恵を絞ってもらうためには、苦しい事をさせて手を抜かないように見張っておくのではなく、自ら進んで、楽しみながら、営業活動に取り組み、それに対して常にフィードバックがあり、自分の進み具合やレベルアップ度合いが「見える化」されるゲーミフィケーションが有効なのです。

ゲームの効用を仕事へ応用すると・・・

- 仕事をやるなと言われてもやる。
- 早く帰れと言っても、徹夜してでもやる。「つい朝まで仕事しちゃいました」
- 「だって面白くて・・・ついつい」「時間を忘れて楽しく仕事できました」
- 仕事を通じて「やればできる」という自信が付き、自己効力感を得やすい。
- 仕事で自分のレベルアップ、自己成長を実感できる。
- 楽しみながら取り組んでいたら、いつの間にか本当に上手になり能力アップにつながる。



『Sales Force Assistant』には、ゲームの力を仕事に活かす「ゲーミフィケーション」の仕掛けが組み込まれています。運用が停滞してしまうことが多かった旧SFAの「管理されている感」を払拭し、「楽しく、前向きに」SFAを活用し、AI秘書のアシストを受ける感覚に変えます。

ゲームと秘書の力で、営業現場に活力と実行力と楽しさを！

アシスタント機能①



訪問準備アシスト

訪問予定先の過去の商談履歴を読み込み、いつから、何件の履歴があるかをリンク付でお知らせします。訪問準備の段取りがしやすくなります。



クレームケア・アシスト

訪問予定先の商談履歴にクレーム情報があった場合、件数と内容を教えてくれます。訪問準備でも特に重要なクレーム確認をアシスタントが代行します。



ヌケ・モレ防止アシスト

忙しい営業担当者をアシスタントが的確にフォロー。業務のヌケモレが発生、もしくは発生しそうになったら、そっとお教えします。



サクセスアシスト

アシスタントが、営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例をピックアップしてお伝えします。



日報(DMV) アシスト

アシスタントが一日の商談や業務情報を入力するのをアシストしてくれます。アシスタントに商談内容を報告しましょう。



情報PickUp

他の営業担当者の受注状況など社内情報、また営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例をピックアップしてお伝えします。



決算月お知らせ

顧客企業の決算月が近づいて来たら、予め指定された月数前にお知らせします。法人顧客の決算期が商談のキーになる営業活動をアシストします。



創立記念日お知らせ

法人顧客の創立（設立）記念日をチェックし、事前にお知らせします。周年行事のご提案やお祝いなどにヌケモレのないようにサポートします。



ハッピーバースデーお知らせ

パーソン情報に入力された誕生日をもとに、来月・来週に誕生日を迎える顧客のリストを作成。個人客営業や誕生日をキーにコンタクトする企業に便利です。



スケジュールお知らせ

営業担当者のスケジュール管理は秘書として当然の業務です。予定されたスケジュールの前に、お知らせ通知をいたします。携帯電話などへのメール通知もできます。

アシスタント機能②



案件進捗漏れ通知

案件の受注確度変更があった際に、案件の重要進捗度が漏れているかどうかを自動判定し、漏れていた場合はアシスタントがお知らせします。



他者コンタクト通知

自分が担当する顧客に対して自分以外の社員が何らかのアプローチをしたり、情報を編集したりした場合にお知らせします。分業の壁を超えた顧客対応をアシストします。



在席ステータス変更通知

グループウェア『NI Collabo Smart』の「行先伝言共有」との連動で、対象者の在席ステータスが変更されるとアシスタントが教えてくれます。



スティッキーメモ

ちょっとしたメモを、付箋を貼るようにアシスタントの吹き出しに貼り付けておくことができるメモ機能です。



ボトルネックサーチ

営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがプロセス上のどのステップにあるのかを探索して教えてくれます。



CTI連携

電話着信相手の顧客やパーソン(担当者)情報を表示したり、画面上から電話発信を行なえます。担当顧客と他の社員の電話コンタクトもアシスタントがお知らせします。



顧客登録アシスト
名刺Scan

名刺交換や展示会などで獲得した名刺を複合機やスマートフォンなどでスキャンし、人力OCRを介さずに即座に読み込んで、顧客情報・パーソン情報に登録します。



マッピングアシスト

本日の訪問先や明日の訪問予定先、現在地の近隣にある顧客、ターゲットリストで指定した顧客情報を、スマホやタブレットの地図上にプロットしてお知らせするアプリです。



TOUCH !

マッピングアシストを利用して、地図上にプロットされているピンをタップし、画面をスワイプするだけで、その顧客に対する商談情報を登録します。



お知らせ通知アプリ

スケジュール事前通知や情報PickUp、各種最新情報をリアルタイムで受け取れます。いつでも、どこでも、気軽に『Sales Force Assistant』を使えるスマホアプリです。

訪問準備アシスト

訪問予定先の商談履歴を読み込み、いつから、何件の履歴があるかをリンク付でお知らせします。より訪問準備の段取りがしやすくなります。



クレームケア・アシスト

『顧客の声』との連動で、訪問予定先の履歴の中にクレーム情報があった場合、アシスタントが件数と内容を教えてくれます。他部門で受けたクレームも漏れなく把握でき、しっかりとケアできます。



ヌケモレ予防アシスト

忙しい営業担当者は、ついつい業務にヌケやモレが生じがちです。そこをアシスタントが的確にフォロー。ヌケやモレが発生した、もしくは発生しそうになったら、そっと教えてくれます。

通知情報

- 田 コメント通知(6)
- 田 重要顧客通知(1)
- 田 活動依頼 (1)
- 田 顧客通知 (20)

イエローカード [展開] [省略] [更新]

部署: 営業部 社員: 相川 弘

- 田 グリーンカード(5) ■■■■■
- 田 長期未訪問顧客(1) ■
- 田 長期放置案件(13) ■■■■■
- 田 長期未訪問パーソン(1) ■
- 田 次回予定遅延[顧客](4) ■■■■
- 田 長期放置顧客の声(2) ■■
- 田 受注予定遅延(6) ■■■■■
- 田 売上未計上イエロー(5) ■■■■■
- 田 ToDoメモ(20) ■■■■■
- 田 次回予定遅延(1) ■

N愛子からのお知らせ ✖

イエローカードについてお知らせします。
こちらの顧客の声はご連絡をお忘れではありませんか？
「株式会社赤木商事[新製品の動作不良]」

イエローカードは全部で5枚あります。前回(9月19日(火))より1枚増えています。



サクセスアシスト

営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例をピックアップしてお伝えします。蓄積された過去の商談事例を、未来へつなげるナレッジとして活かします。

案件情報

案件名*	20XX0512 赤木商事案件
[履歴情報]パーソン選択	
案件分類	ハード
案件コード	AS-20XX0512
発生日*	2014年5月9日(金)
最新訪問日	2015年3月18日(水)
次回予定日	2015年3月19日(木)
当社担当者*	営業部 相川 弘
メイン顧客名*	赤木商事株式会社(A) Ⓜ
関連顧客名(1)	株式会社オリエント(D) Ⓜ
関連顧客名(2)	
関連顧客名(3)	

サクセスアシスト ✖

参考になりそうな案件情報が見つかりました。

- 🏆 20XX/06/18新製品案件
ミライカンパニー株式会社
89.3% 企画力
- 🏆 20XX/05/7新製品案件
赤井建設株式会社
70% 商品力
- 🏆 20XX10 赤木案件情報
赤木商事株式会社
56% 企画力
- 🏆 TS-0001新製品案件
ミライカンパニー株式会社
53.6% 価格
- 🏆 戸田電子 新製品案件
株式会社戸田電子
53.6% 企画力

見信作成アシスト ✖

↑ 類似度が高い

↓ 類似度が低い



日報(DMV)アシスト

アシスタントが一日の商談や業務情報を日報 (Daily Monitoring View) に入力するのをアシストしてくれ、企業の仮説検証力を高めてくれます。アシスタントに商談内容を報告しましょう。

情報PickUp

他の営業担当者の受注状況など社内の情報をピックアップしてお知らせします。また営業担当者が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例もピックアップしてお伝えします。



The screenshot shows the DMV interface with a character reporting information. A pop-up window titled "日報" (Daily Report) contains the following text:

- 09:00 - 資料作成
- 10:00 - 赤木商事
- 13:00 - カトウ物産
- 15:00 - ソーシャルサポート
- 17:00 - 会議

The interface also displays a list of notifications and a "案件PICKUP" section with the following data:

最新案件情報(8) 合計 1,410,000円	最新受注案件情報(0) 合計 0円	最新失注案件情報(0) 合計 0円
前日売上実績 0円	月度売上予実績 0円 / 300,000円 0%	年度売上予実績 16,930,000円 / 0円 0%



The screenshot shows the DMV interface with a character picking up information. A pop-up window titled "N 愛子からのお知らせ" (Notice from N Aiko) contains the following text:

おめでとうございます。以下の案件情報を受注しました。

- 「赤木商事[赤木商事 カラー複合機案件]」
- 「加藤物産[加藤物産 レーザー複合機案件]」
- 「伊藤運送[伊藤運送 カラーコピー機]」

残念ながら失注してしまった案件情報があります。

- 「奥村機器[奥村機器 カラー複合機案件]」

The interface also displays a list of notifications and a "案件PICKUP" section with the following data:

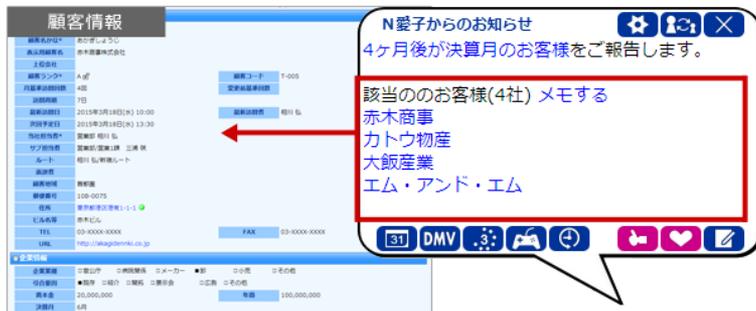
最新案件情報(8) 合計 1,410,000円	最新受注案件情報(0) 合計 0円	最新失注案件情報(0) 合計 0円
前日売上実績 0円	月度売上予実績 0円 / 300,000円 0%	年度売上予実績 16,930,000円 / 0円 0%

決算月お知らせ

顧客企業の決算月が近づいて来たら、予め指定された月数前にお知らせします。法人顧客の決算期が商談のキーになる営業活動をアシストします。

創立記念日お知らせ

法人顧客の創立（設立）記念日をチェックし、事前にお知らせする機能です。周年行事のご提案やお祝いなどに又ケモレのないようにサポートします。

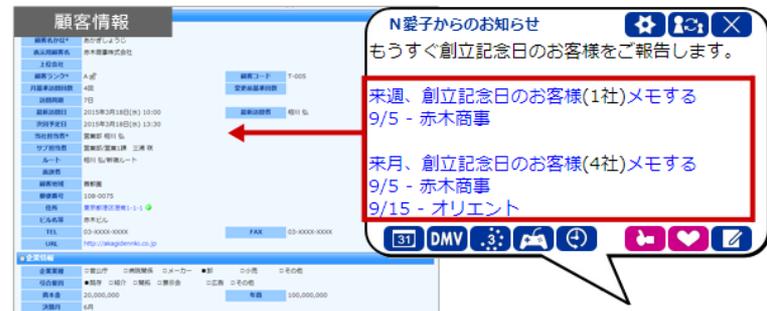


顧客情報

N愛子からのお知らせ
4ヶ月後が決算月のお客様をご報告します。

該当のお客様(4社)メモする
赤木商事
カトウ物産
大飯産業
エム・アンド・エム

顧客名: 赤木商事
法人種別: 赤木商事株式会社
業種: 建設業
代表取締役: 赤木 隆
設立: 2015年3月18日(水) 10:00
所在地: 東京都中央区
〒100-0001 東京都中央区新富1-1-1
TEL: 03-XXXX-XXXX FAX: 03-XXXX-XXXX
Eメール: info@akashi.co.jp

顧客情報

N愛子からのお知らせ
もうすぐ創立記念日のお客様をご報告します。

来週、創立記念日のお客様(1社)メモする
9/5 - 赤木商事

来月、創立記念日のお客様(4社)メモする
9/5 - 赤木商事
9/15 - オリエン

顧客名: 赤木商事
法人種別: 赤木商事株式会社
業種: 建設業
代表取締役: 赤木 隆
設立: 2015年3月18日(水) 10:00
所在地: 東京都中央区
〒100-0001 東京都中央区新富1-1-1
TEL: 03-XXXX-XXXX FAX: 03-XXXX-XXXX
Eメール: info@akashi.co.jp



ハッピーバースデーお知らせ

月単位、週単位で、誕生日を迎える担当顧客を事前にお知らせしてくれます。個人客を対象にしている企業や、誕生日をキーにして何かコンタクトをとると有効な企業では便利な機能です。

スケジュールお知らせ

営業担当者のスケジュール管理は秘書として当然の業務です。予定されたスケジュールの前に、お知らせ通知をいたします。携帯電話などへのメール通知もできます。グループウェア『NI Collabo Smart』のスケジュールもお知らせします。



個人情報

氏名(名) 龍之介
 氏名(姓) 龍之介
 代表取締役
 TEL 03-XXXX-XXXX
 FAX 03-XXXX-XXXX
 E-MAIL akagi@akagi.co.jp
 誕生日 2014年6月2日

N 愛子からのお知らせ

来週誕生日を迎えるお客様が3名いらっしゃいます。メモする

「9/25 - 赤木 龍之介 様/代表取締役社長/赤木商事」
 「9/29 - 伊藤 はじめ 様/本部長/東横産業」
 「9/30 - 大森 直哉 様/課長/タムラ機械」




NI Collabo Smart

マイポータル

スケジュール

7/14 (月) 15 (火)

相川 弘

10:00~11:00	武蔵印刷/定期訪問	11:00	オリエント
14:00	カトウ物産/定期訪問	14:30	赤木電機
18:00~19:00	会議 営業会議	17:00	資料作成

N 愛子からのお知らせ

今後のスケジュール

18:00 - 会議 営業会議
 明日 11:00 - オリエント
 明日 14:30 - 赤木電機
 明日 17:00 - 資料作成

今週のスケジュールはこちらでご確認ください。



案件進捗漏れ通知

案件の受注確度変更があった際に、自動的に案件の重要進捗度が漏れているかどうかを判定し、漏れていた場合はアシスタントがお知らせします。営業担当者の商談進捗力のアップを図ることができます。



他者コンタクト通知

自分が担当する顧客に対して自分以外の社員が何らかのアプローチをしたり、情報を編集したりした場合にお知らせします。サポート部門等がクレーンや問い合わせの情報を登録するだけで、営業担当者に通知が届きますので、部門の壁を越えた顧客情報の共有化が図れます。こうしたことが、お客様からの信頼向上につながります。



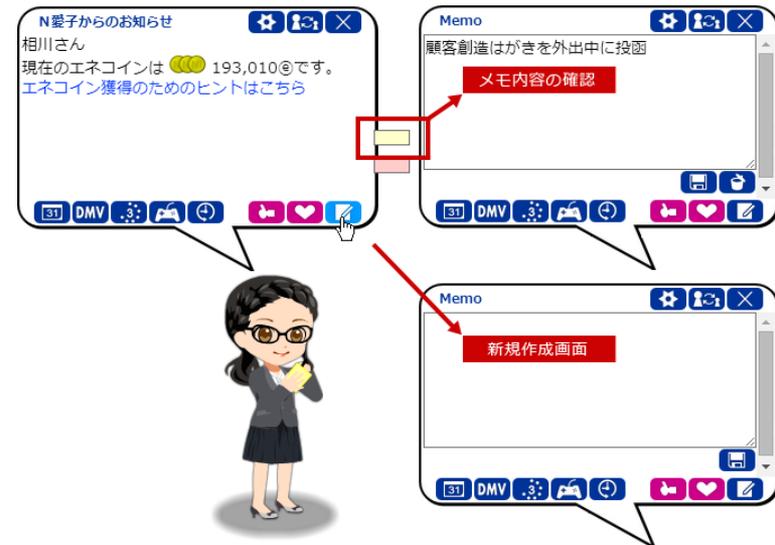
在席ステータス変更通知

〇〇さんに用事があるのに、あらら…外出中。。
 そんな時に便利な機能です。グループウェア
 『NI Collabo Smart』の「行先伝言共有」との
 連動で、在席ステータスが変更されるとアシスタ
 ントが教えてくれます。



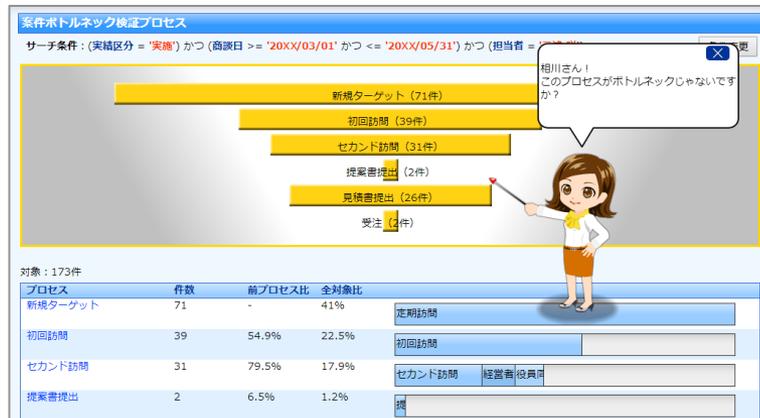
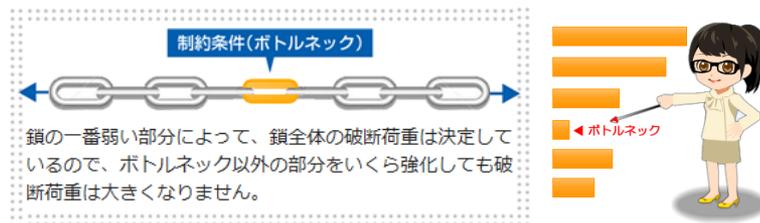
スティッキーマモ

ちょっとしたメモをポストイットを貼るようにアシ
 スタントキャラクターの吹き出しに貼り付けて
 おくことができるメモ機能です。ハッピーバース
 デー/創立記念日/決算月お知らせからは顧客リス
 トをそのままスティッキーマモに転記できます。



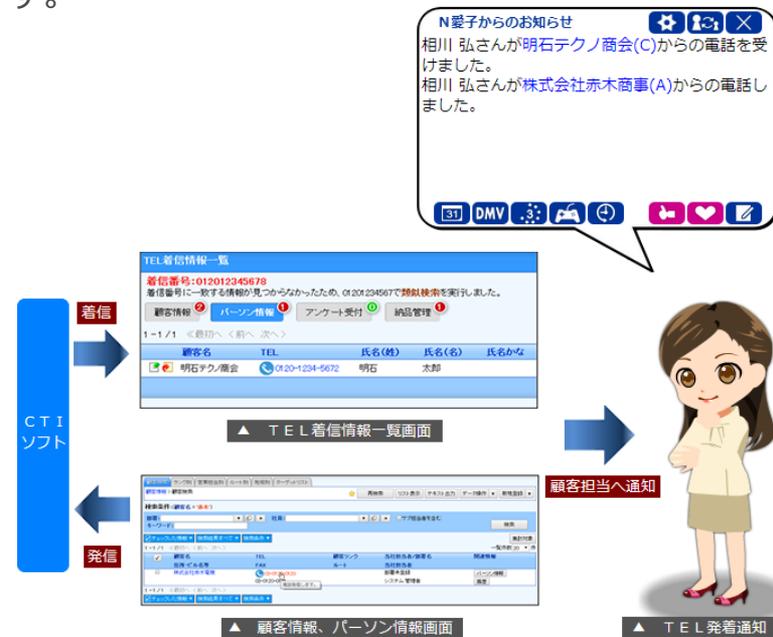
ボトルネックサーチ

営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがプロセス上のどのステップにあるのかを探索して教えてくれます。データを分析し、アシスタントが、ボトルネックになっている可能性の高いプロセスを指し示します。それをヒントにボトルネック解消のためにどういう対策をとるかをお考えください



CTI連携

CTIソフトと連携し、着信相手の顧客やパーソン情報を表示したり、画面上からワンクリックで電話を発信したりできます。さらに、他の社員が自分の担当顧客と電話したことをアシスタントがお知らせしますので、外出・離席時に担当の顧客から電話があったことをすぐに把握できたり、同じ用件で電話してしまう事態を未然に防げたりします。

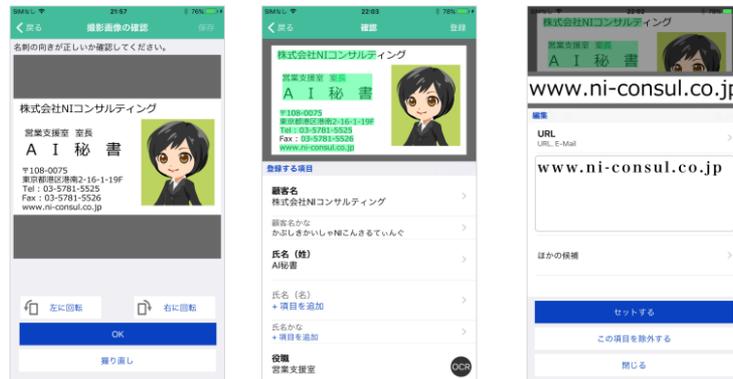


※CTI連携機能を利用するには、『Sales Force Assistant シリーズ』および当社指定の連携CTIソフト（CTIコネクترل、BIZTEL）ならびに対応の電話交換機が必要です。

顧客登録アシスト

スマートフォンのカメラで名刺を読み取り、その情報を元に『Sales Force Assistant』へ顧客情報登録を行なうアプリです。SFAの運用における一番最初のハードルが、顧客情報の登録です。商談内容を登録しようとしても、まず顧客情報が登録されていないと前に進みません。このハードルを一気に下げるのが、顧客登録支援アプリ『Customer Register Assist』です。

※展示会やセミナーなどのイベントで大量の名刺を一気に読み込み、登録する場合には、「名刺Scan」機能を活用ください。



Customer Register Assist

各マーケットで無料提供



名刺Scan

複合機やスマートフォンなどでスキャンした名刺データをNIコンサルティング指定の連携名刺管理ソフト※で文字認識（OCR）させることで、記載された社名、氏名、住所、メールアドレスなどを読み込み、顧客情報・パーソン情報として自動登録します。



※名刺Scan機能を利用するには、株式エヌジェーケー製の名刺管理ソフト『やさしく名刺ファイリングPRO v13.0以降』をインストールしたPCが必要です。



マッピングアシスト

本日の訪問先や明日の訪問予定先、現在地の近隣にある顧客、ターゲットリストで指定した顧客情報を、スマホやタブレットの地図上にプロットしてお知らせするアプリです。アシスタントが訪問予定先を地図に表示してくれることで、訪問準備の手間が省け、効率の良い営業活動のお手伝いをします。また、ちょっとした空き時間を活用した近隣顧客への「ついで訪問」もアシストします。

TOUCH!

『Mapping Assist』を利用して、地図上にプロットされているピンをタップし、画面をスワイプするだけで、その顧客に対する商談情報を登録します。スマートウォッチにも対応しています。GPS機能で顧客住所と現在位置の整合性をチェックしていますので、現地に行かないとTOUCH!できないようになっています。



マッピングアシスト

各マーケットで無料提供



お知らせ通知アプリ

スケジュール事前通知や情報PickUpをリアルタイムで受け取れます。新着メールや回覧板、DMVの新着コメントといった最新情報も取得できます。Android版では顧客情報やパーソン情報を音声検索することも可能です。いつでも、どこでも、気軽に『Sales Force Assistant』を使えるスマホアプリです。



Sales Force Assistant

各マーケットで無料提供



ゲーミフィケーション機能



キャンペーンダービー

キャンペーンなどの進捗状況が一目で分かるアシスタントのダービーです。設定された目標に向かってどこまで進んでいるかをアシスタントの位置で「見える化」します。



個人目標達成アシスト

個人で設定した目標に対する進捗管理をアシストし、状況をお知らせする機能です。目標達成のために必要な残アクションをお知らせします。



BINGO !

目標達成に向けた活動を「ビンゴゲーム」に見立て、チームで楽しみながら目標達成を目指します。マスには、参加者共通または個人単位で目標を設定します。



イベントカウントダウン

グループウェア『NI Collabo Smart』の「スケジュール」との連動で、社内行事やイベント、目標達成期日などに向けて、残りの日数をカウントダウンしてお知らせします。



エネコイン貯金

商談情報や次回予定情報などを入力すると、エネコインが貯まり、アシスタントのエネルギータンとして消費されます。また、スーツなどのアイテムを購入することができます。



キャラ設定・着せ替え

性別、髪形、服装など、アシスタントを自分好みにカスタマイズできます。しっかりエネコインを貯めて、自分の好みのアシスタントに仕立ててあげてください。



アシスタント育成

アシスタントにはそれぞれのアシスタントごとにレベルがあり、レベルが上がると秘書機能が拡充され、購入できるアイテムが増えていきます。

キャンペーンダービー

キャンペーンなどの進捗状況が一目で分かるアシスタントのダービーです。設定された目標に向かってどこまで進んでいるかをアシスタントの位置で「見える化」します。各社員が競い合う様子を、アシスタントを使って楽しく表現することで、目標達成を手助けします。入賞者にはメダルが授与されます。



N愛子からのお知らせ

【キャンペーンダービー】商談件数ダービー
このキャンペーンダービーは今日で13日目です。
現在の実績値が変わっていません！大丈夫ですか？
順位は1位です。





個人目標達成アシスト

自分で設定した目標に対しての進捗管理をアシストする機能です。目標達成のために必要な残アクションをお知らせします。グラフ表示することで自分で立てた目標に対する自らの頑張っていくのを視覚的に見られます。様々な個人目標を作成することができ、自分のレベルアップ、成長を実感できます。



BINGO !

目標達成に向けた活動を「ビンゴゲーム」に見立て、チームで楽しみながら達成を目指します。各マスには参加者共通または個人単位で目標を設定します。さらに、参加者を応援しながら、BINGO ! 成立を予想するゲームもあります。2つのゲームで、直接的な活動を行なう社員だけでなく、それをサポートする間接的業務の担当者にも参加意識を持たせます。



開催期間 2015年4月6日(月) ~ 2015年5月6日(水) 23:30 [開催中] - 終了まで 30日

No.	参加者	マス	対象	目標値	実績値	達成率	状態	達成日	一言コメント
1	佐藤 真秀	No.1	懸賞情報	78件	---	---	---	---	ビンゴしたい。
2	棚川 弘	No.3	コメント	130コメント	---	---	---	---	1日、5コメント。
3	加賀谷 理代	No.22	懸賞情報	78件	---	---	---	---	頑張ります。
4	上野 浩二	No.7	懸賞情報	78件	---	---	---	---	絶対達成します！

イベントカウントダウン

グループウェア『NI Collabo Smart』の「スケジュール」との連動で、社内行事やイベント、目標達成期日などを登録しておく、その日に向けてカウントダウンを行って、残りの日数をお知らせします。

N愛子からのお知らせ   

現在カウントダウン中のイベントです。

当日 誕生日

あと2日 打合せ 重要案件プレゼン

あと53日 新刊発売

あと57日 セミナー 新刊セミナー

あと150日 イベント 忘年会



エネコイン貯金

商談情報などを入力すると、エネコインが貯まり、スーツなどのアイテムを購入できます。何もしないと、アシスタントのエネルギーとして日々消費されます。営業担当者がSFAへ情報登録を行なうのは、アシスタントへの報告、情報共有に他なりません。このアシスタントへの働きかけが、アシスタントの活動エネルギーとなります。また、案件を受注するとボーナスエネコインが貯まったりすることで、ゲームの力を営業活動に取り込むゲーミフィケーションを推進します。

エネコイン付与表			
■登録：商談情報			
レイアウト	商談目的	商談成果	付与金額 (◎)
商談情報	新規開拓		500 ◎
商談情報	経営者同席		800 ◎
商談情報	定期訪問		100 ◎
予定を作成した場合			100 ◎
■登録：業務情報			
レイアウト	業務名		付与金額 (◎)
	その他		160 ◎
	会議		160 ◎
	伝票発行		160 ◎
	資料作成		100 ◎
予定を作成した場合			80 ◎



キャラ設定・着せ替え

性別、顔、髪形、服装など、アシスタントを自分好みにカスタマイズできます。しっかりエネコインを貯めて、自分の好みのアシスタントに仕立ててあげてください。あなたの専属秘書のできあがりです。

アシスタント着せ替えルーム

名前 * :

言語 :

顔 :








呼びかけ方 * :

所持エネコイン : 5 ◎ 

アシスタントレベル : アシスタントレベル 5級

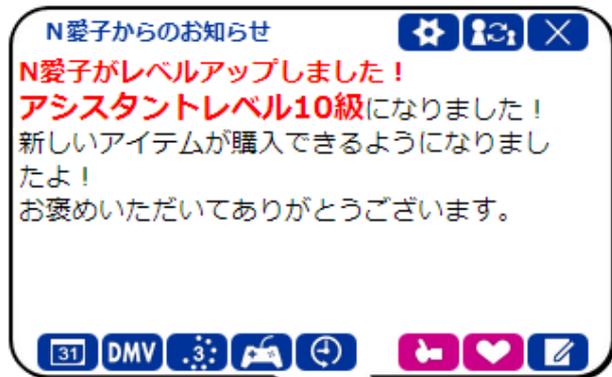
次のレベル :





アシスタント育成

アシスタントにはそれぞれのアシスタントごとにレベルがあり、初期値は「アシスタント見習い」となっています。レベルが上がると、購入できるアイテムの種類、待機している時のランダムな動きの種類、使用できる機能が増えていきます。自分のアシスタントをしっかりと育成して、サポート力をアップさせていきましょう。



留意事項

○対応ブラウザについて

Internet Explorerの対応バージョンは8以上です。Internet Explorer8未満のバージョンでは、吹き出しや着せ替え機能などが利用できません。

○通知サーバーについて

ユーザーライセンスパッケージ購入の場合、アシスタントからの各種お知らせの「メール通知」および「スマートデバイス宛のプッシュ通知」を利用するには、製品インストール環境とは別の通知サーバーが必要です。通知サーバー構築に必要なソフトウェアプログラム一式はインストールメディアにてご提供します。ハードウェアおよびOSにつきましては、お客様がご用意ください。

NIクラウドサービスでは、通知サーバー機能を標準で提供しています。

○スマートデバイスアプリについて

ユーザーライセンスパッケージ購入の場合、スマートデバイスアプリから製品へHTTP(S)通信が発生するため、製品をインストールしたサーバーへインターネット接続できる環境が必要です。

また、スマートデバイスアプリのiOS版は自己署名方式のSSL証明書には対応しておりません。SSL通信のためには第三者機関が発行する証明書が必要です。

NIクラウドサービスでは、インターネット接続環境および第三者認証SSL証明書を標準で提供しています。



www.ni-consul.co.jp

コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting

