

# 日々の活動情報 からお客様の傾向 を捉える



# 営業情報にヒントがある

日々の営業情報にたくさんのヒントが詰まっていることは誰も気付いていることでしょう。

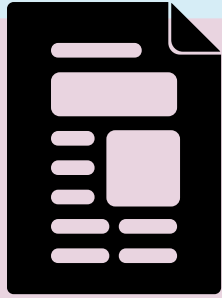


ただ、この営業情報から適切な情報を得られている方は、まだまだ少ないのではないのでしょうか。せっかく行っている日々の営業活動から、どこよりも適切に情報を得て、だれよりも早くアクションにつなげることができたら、あなたの会社にとって、こんなに素晴らしいことはありません。あなたの会社の営業マンひとりひとりの活動が、今まで以上に価値ある行動となり、お客様が求めるニーズを発見することが出来るようになります。



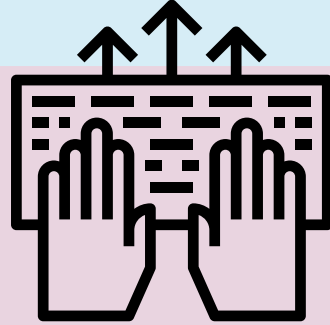
**Best Service**

# 利用シーン



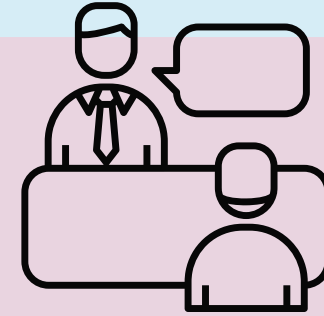
## 営業日報

営業日報を提出している会社は、日報のフリー記述欄から価値ある情報を得られるようになります。CRMの情報と紐づければさらに価値が高まります。



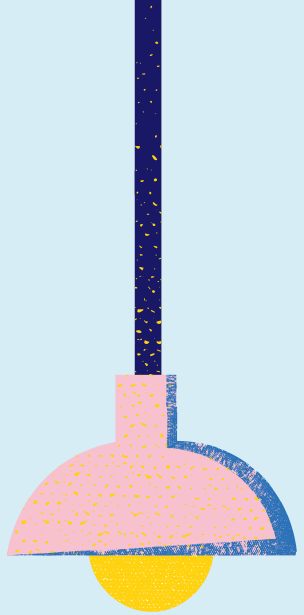
## 打合せメモ

お客様との打ち合わせメモから直接情報を得られるようになれば、より詳細な情報が得られ、時間も効率的に活用出来ます。

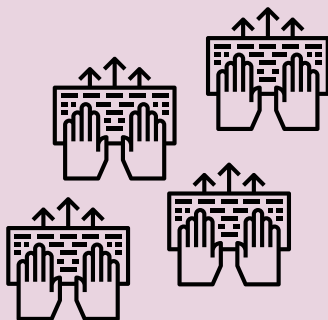


## 会話

お客様との接客や商談の場から、直接お客様の声を拾うことが出来れば、その情報がそのまま分析情報になります。

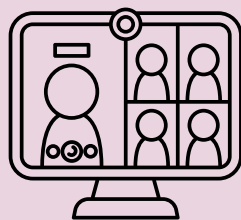


# こんな使い方もできます



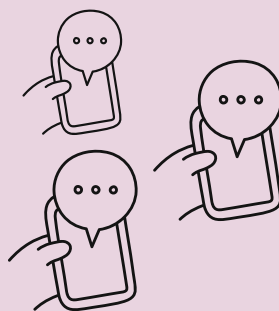
## 誰が書いたメモか特定することで

成績の良い営業の情報量や会話の着目点を可視化することができます。もちろん逆も可能…



## オンライン会議の会話情報から

オンライン会議の会話をテキスト化するサービスと組み合わせることで、会議内容をそのまま分析できます。



## 普段の何気ない気付き

チャットを使って、ふと気付いたことを送るようにしましょう。「取引先がこんなことを言っていた」など集まった情報で、会社が良くっていきます。



**あなたの会社が持っている  
言葉の資産を有効活用しましょう**

**言葉の使い方  
は無限大です**





# 言葉を診断すると新しい発見が見つかる

お問い合わせフォームからご連絡ください。

# 組織活性化研究所

URL: <https://product.icas.co.jp>

Mail: [akiyama@icas.co.jp](mailto:akiyama@icas.co.jp)

## ICAS

Institute for Corporate Activation Skills