

NEWS

Club

COA

第64号

営業の属人化を防ぐには？
～生成AIのできる3つのヒント～

西田企画

生成AIコンサルタント
DX/AIアドバイザー

西田 善紀



2025年3月15日発行

タイトル：営業の属人化を防ぐには？

生成AIでできる3つのヒント

「営業の成績が落ちているが、何をすればいいかわからない」「会議で『DX化しよう』とは言うが、何から始めるべきか」こうした悩みを抱えている中小企業の経営者は多いのではないのでしょうか。人手不足が続く中、従来の営業手法を維持するのは難しくなっています。「今のままでは変わらない」と感じながらも、次の一手を見つけられずにいる企業も多いはずです。

課題の具体化

売上低迷の原因として、以下のような課題が挙げられます。

- 営業の属人化：経験豊富な営業担当者に依存し、新人が育ちにくい。
- 情報共有不足：顧客情報が個人管理され、チーム全体で活用できない。
- 人手不足：営業担当者が限られ、対応できる範囲が狭い。

一方で、多くの中小企業はアナログな強みを持っています。

- 長年の顧客リスト：既存顧客との信頼関係を活かせる。
- 職人の経験：業界特有のノウハウが蓄積されている。
- 地域密着型の営業方法：大手にはない強みがある。

これらの強みを維持しながら、業務の効率化を進める方法が求められています。

生成AIの可能性

ここで、生成AIを活用してアナログな強みを活かすヒントを紹介しましょう。

1. 営業履歴の分析と問い合わせ対応のアシスト

過去の商談データをAIが分析し、成約につながりやすい顧客層を可視化。問い合わせ対応をAIで自動化し、営業担当者の負担を軽減。

2. 議事録の自動作成で情報共有をスムーズに

会議の内容をAIが自動で要約し、議事録を作成。情報の伝達ミスを防ぎ、営業チーム全体の連携を強化。

3. 職人のノウハウをデジタル化し、後継者に伝える

ベテラン社員の技術や接客ノウハウをAIで整理し、マニュアル化。新人育成の負担を軽減し、技術の継承をスムーズに。

事例の提示

例えば、宝塚市の医療器具製造業（従業員100名）の事例を考えてみましょう。

この企業では、営業担当者が個別に顧客情報を管理し、引き継ぎが難しい状態でした。そこで、AIを活用して過去の営業履歴を整理し、顧客ごとの最適な提案内容をリスト化。その結果、新人でも一定の成約率を維持できる仕組みができました。

また、ベテラン技術者のノウハウをAIがテキスト化し、簡単なマニュアルを作成。これにより、技術の継承がスムーズになり、新人の育成スピードが向上しました。

まとめ

今までのやり方に固執せず、新しい可能性を探ることが重要です。

「Stay hungry, Stay foolish」の言葉のように、固定観念にとらわれない姿勢が企業の未来を拓きます。

まずは現状を整理し、小さな一歩から始めてみませんか？

「不明点や質問があれば、私のURLから問い合わせてください。」

「まずは無料相談で、自社の課題を整理してみませんか？」

💡 不明点や質問があれば、私のURLから問い合わせてください。

👉 <https://nishidaplanning.my.canva.site/>



Instagram : https://www.instagram.com/sassypoooh1969?igsh=azQwNTFnNHlpOXNz&utm_source=qr