

AI エージェントによる営業業務改善

商談のあと、入力より、お客様へ。

営業活動・TODO・お礼メール・日報を、AI が整理。担当者は内容を確認。

Salesforce Agentforce 活用支援

商談後の作業を、AI と分担。



こんなお悩みはありませんか？



記録が後回し

入力・報告に時間がかかる



フォローが抜ける

次にやることを忘れてしまう



状況が見えない

誰に対応すべきか迷う

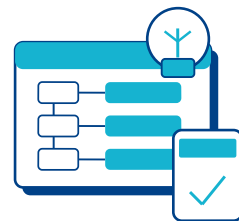


実際の動きをブースでご覧ください。

営業活動の登録から、商談後のフォローまで。

札幌を拠点に、導入から活用まで。

キットアライブが、業務に合わせた導入・開発を支援します。



1

要件整理

困りごとを伺い、
業務と対応方針を整理。

2

設計・開発

設定・開発・テストで、
実際に使える仕組みへ。

3

定着・活用

運用後の改善と、
継続的な活用を支援。

商談後の「次の一手」まで。

Agentforce が顧客・商談情報を整理し、フォローすべき相手と、その理由を提示します。

会議・メール・予定

顧客・商談データ



- ✓ 今日見るべき顧客
- ✓ 次のアクション
- ✓ 営業状況の見える化

入力削減 × フォロー漏れ防止 × 判断のスピード向上

Salesforce をご利用中の方も

今ある顧客・商談データの活用をご相談ください。

これから導入をご検討の方も

顧客管理と AI 活用を、あわせてご相談ください。

「うちの業務でも使える？」から、 ご相談ください。

会場ではスタッフへ。後日のご相談は右の二次元コードから。
お問い合わせ内容に「IT シーズフェア」とご記入ください。

<https://www.kitalive.co.jp/contact/>



お問い合わせ

株式会社キットアライブ

札幌証券取引所アンビシャス上場 [証券コード：5039]

〒060-0807 札幌市北区北7条西1丁目1番地5 丸増ビル No.189 階 MAIL info@kitalive.co.jp

掲載内容は活用イメージです。実現範囲・必要な契約・費用は、ご利用環境や設定により異なります。
記載の会社名・製品名は各社の商標または登録商標です。