

# 商談中に、 カンニングできたら？

商談リアルタイム支援 AIエージェント



# Stand



# Stand とは?

商談中の営業担当者を、リアルタイムで支援するAI エージェントです。



経験・勘・記憶力に頼らず、誰でも高い品質の商談を実現。

# 営業現場の構造的な課題

01

## 成果の属人化

成果や品質が「誰が対応するか」に依存している。ベテランと新人で商談の質に大きな差が生まれる。

02

## ノウハウの未活用

資料やマニュアルは存在するが、商談の最中には活用できない。情報は手元にあるのに、使えない。

03

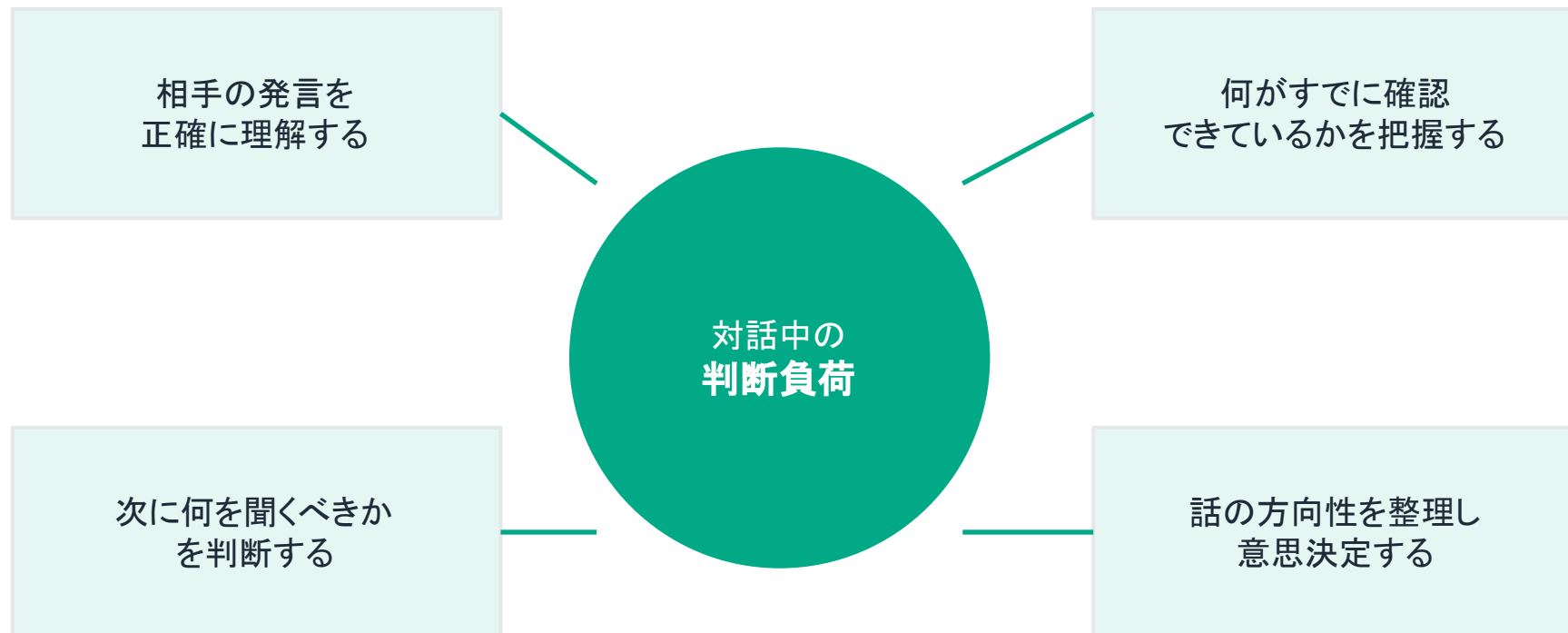
## 組織再現の困難さ

個人の経験や勘に依存した営業では、組織として安定した成果を再現することが難しい。

これらはすべて「構造的な問題」であり、個人の努力では解決できません。



# 問題の本質は「対話中の判断負荷」



これらを同時にこなすことは、人間の処理能力を超えています。

# Standのポジション

商談の「前」「後」を支援するツールは存在する。しかし「その瞬間」を支援するものはない。

<b>商談前</b> ロープレ・マニュアル	<b>商談中 (リアルタイム)</b> Stand	<b>商談後</b> SFA・録画・議事録
x 想定外の話題に対応できない	○ 会話をリアルタイムで解析	x 失われた機会は取り戻せない
x ヒアリング漏れを防げない	○ ヒアリング漏れをその場で検知	x ヒアリング漏れは後から判明
x 最適商材がその場で出せない	○ 最適商材・トークを即提示	x 提案は次回以降に持ち越し
x 機会損失を防げない	○ 機会損失ゼロの商談を実現	x 商談中の判断は支援できない

# ご利用企業のユースケース

業種・フェーズ・商材を問わず、「商談中の判断」が必要なすべての営業組織に対応します。

## 新人育成

### 新人・中途社員の早期戦力化

ベテランのノウハウをAIに学習させ、経験ゼロの担当者でも同水準の商談を即日実現。OJT期間を大幅に短縮します。

例: SaaS営業・人材・不動産

## 複雑商材

### 多品種・複雑商材の営業支援

数百種の商品ラインナップを頭で覚えるのは限界。顧客の発言に応じて最適商材をAIが即提示し、提案精度を高めます。

例: 製造業・医療機器・IT商社

## 組織強化

### 組織全体の営業力底上げ

トップ営業の商談パターンをAIに学習させ、チーム全員に展開。個人の経験・勘に依存しない再現性の高い組織を構築。

例: 保険代理店・通信・金融

# 独自価値 -- Standの導入で変わることに

Before : Stand なし

After : Stand 導入後

品質

ベテランと新人で  
商談の質に大きな差がある

>

AIが同席し誰でも  
同水準の商談を実現

ヒアリング

確認すべき項目を忘れて  
「持ち帰り」が多発

>

リアルタイムで進捗を管理し  
抜け漏れゼロを実現

提案

経験と記憶力頼りで  
最適商材が出てこない

>

顧客発言に応じて  
AIが最適商材を即提示

ナレッジ

トップ営業のノウハウが  
個人に留まり再現できない

>

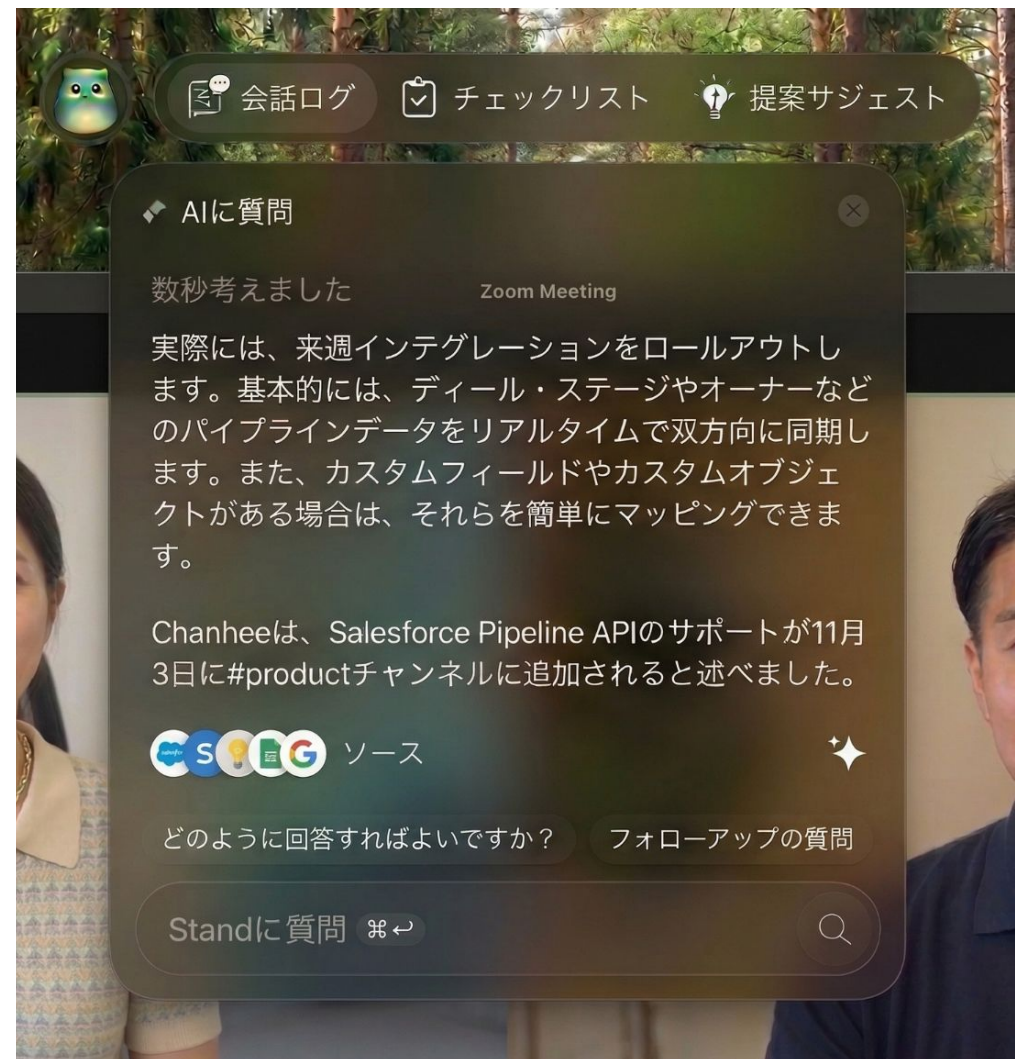
AIに学習させることで  
組織の資産として蓄積

# 機能 1 リアルタイム文字起こし

## 話した内容をAIがリアルタイムで文字化

- 1 商談中の会話をAIが自動で文字起こし。
- 2 営業担当者はメモを取る必要がなく、話すことに集中できます。
- 3 文字起こし内容は、ヒアリング支援・提案支援にもリアルタイムで活用されます。

メモ不要で「聴くこと」に集中。商談の質が上がります。



## 機能 2 ヒアリング進捗の可視化

### ヒアリング進捗を可視化し、抜け漏れを防ぐ

- 1 事前に設定したヒアリング項目が一覧化され、進捗状況をリアルタイムで確認できます。
- 2 会話の内容に応じて、完了した項目は自動でチェックされます。
- 3 商談中でも「まだ聞けていない項目」が一目で分かります。

抜け漏れゼロの商談で「持ち帰り」を減らします。

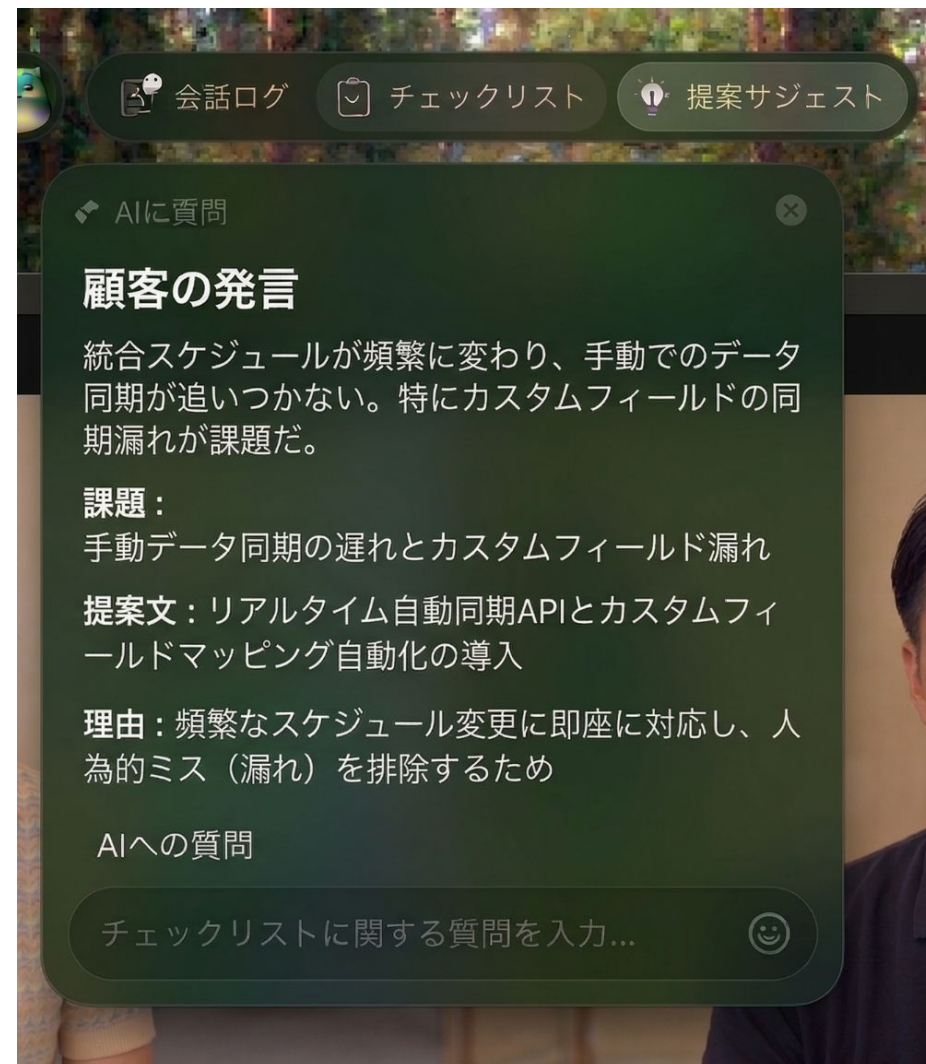


# 機能 3 商材・提案トーク支援

## 顧客の発言に応じて最適な提案を AIが導く

- 1 ヒアリング内容をもとに、Standが顧客の課題や興味を自動で整理します。
- 2 その情報に基づき、適した商材や提案トークの方向性を提示します。
- 3 商談の流れに合わせて「次に話すべき一言」を導きます。

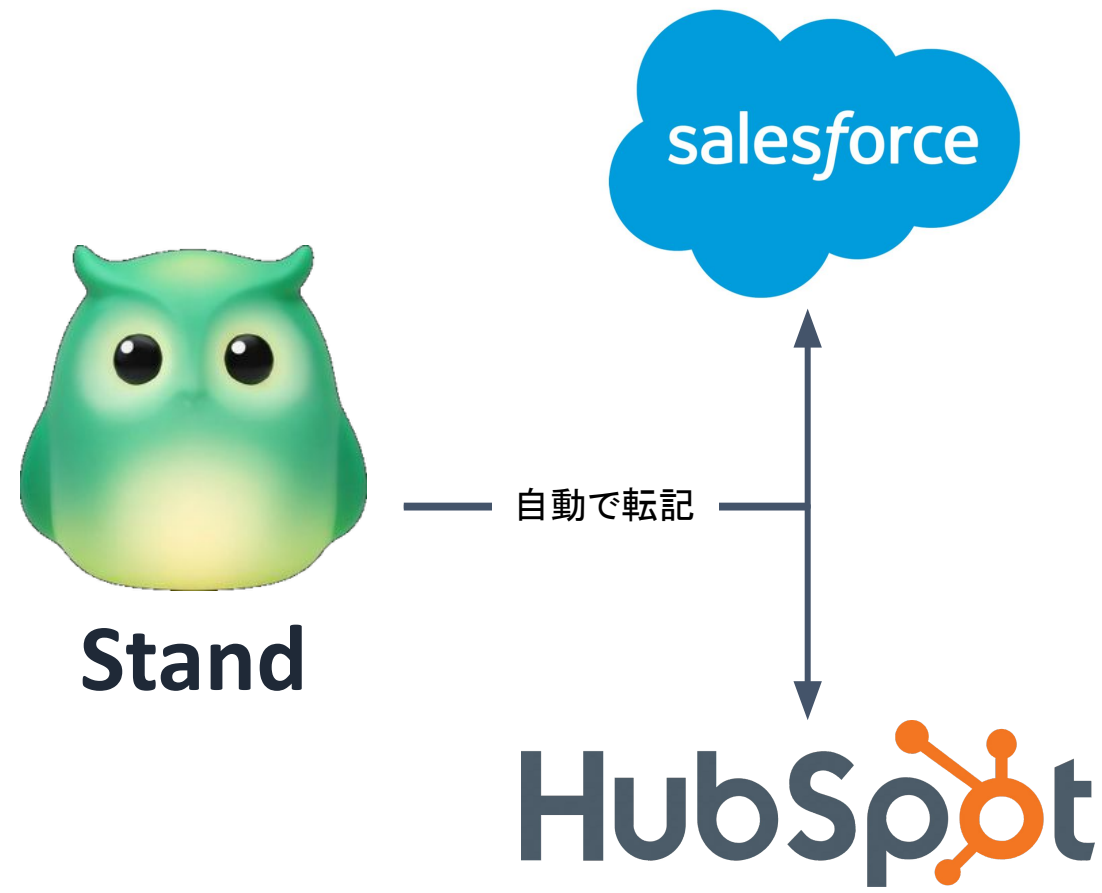
経験に頼らず、誰でも的確な提案ができます。



# 機能 4 SFA / CRM 自動転記

## 商談データを Salesforce・HubSpotへ自動で反映

- 1 商談終了後、ヒアリング内容・提案履歴・次回アクションを AI が自動で構造化します。
- 2 Salesforce / HubSpot の該当レコードに、商談メモ・進捗ステータスを自動転記。手入力ゼロ。
- 3 SFA入力の負担を削減し、営業担当者が「売る」ことに集中できる環境を実現します。



SFA入力の手間をゼロに。商談データが自動で蓄積されます。

POCTライアル導入企業における定量成果

**+42%**

ヒアリング完了率

抜け漏れ項目が大幅に減少

**2.3x**

商談品質スコア

ベテランvs新人の格差が縮小

**-68%**

新人立ち上げ期間

一人立ちまでの時間を短縮

**POCTライアル**

多品種B2B営業(製造業・従業員200名)

「ヒアリング項目が自動でチェックされるため、お客様との会話に集中できるようになった。新人でも安心して商談に臨める」

-- 営業部マネージャー



# 導入効果

## 品質

### 商談品質の均一化

新人でもベテランと同水準の商談が実現。誰が担当しても同じ品質を提供できます。

## 精度

### ヒアリング漏れの削減

確認すべき項目をリアルタイムで管理。提案ミスや「持ち帰り」を大幅に減らします。

## 育成

### 新人の早期戦力化

ノウハウの標準化により、新人が一人立ちするまでの期間を短縮できます。

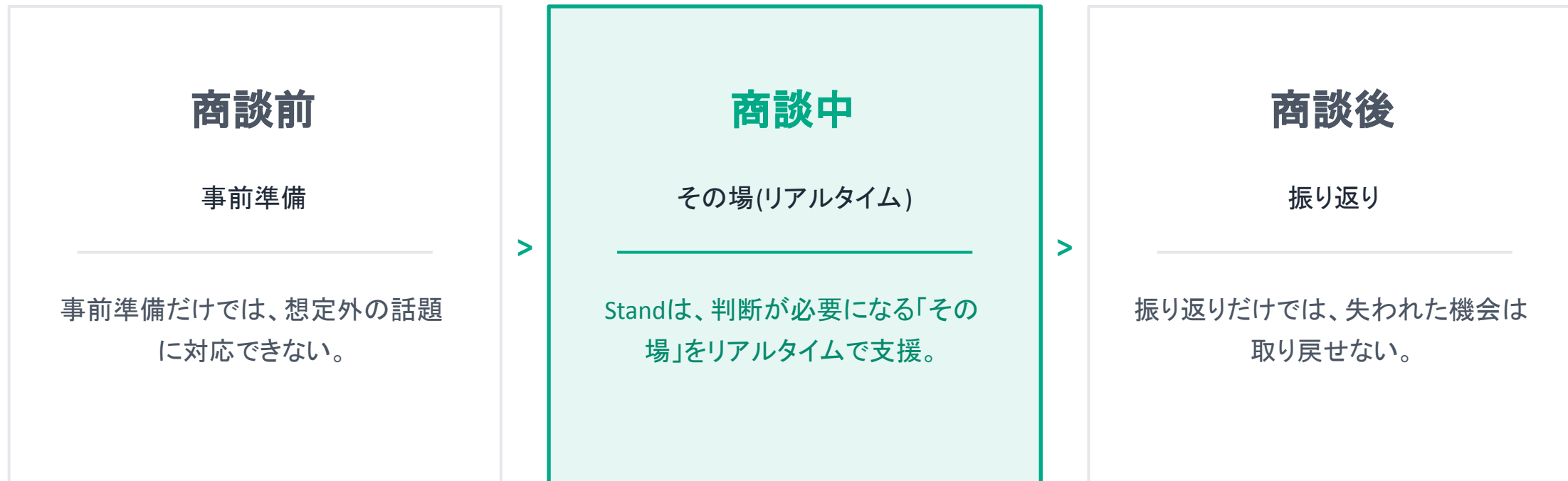
## 再現

### 組織として成果を再現

個人の経験・勘に依存しない、再現性の高い営業組織を実現します。

# なぜ「リアルタイム」にこだわるのか

判断が必要なのは、対話の後ではなくその瞬間です。



# Standのテクノロジー

他社にない技術的優位性が、商談の質を根本から変えます。

## Mac / Windows デスクトップアプリ

Standは、Mac / Windows対応のデスクトップアプリとして開発されています。

Webブラウザ不要。PCにインストールするだけで即利用開始。商談画面の横に常駐し、リアルタイムで支援します。

Electron + Reactで構築され、高速かつ安定した動作を実現。

## BOT不参加 -- お客様にバレない

他社のAI商談ツールでは、ZoomやMeetにBOTが参加者として入り、お客様にAIの存在が伝わります。

Standはデスクトップアプリとして営業担当者のPC上で動作。会議にBOTが参加しません。

**お客様にはAIの存在が一切分からず、自然な商談を維持できます。**



## データは企業単位で管理

各企業のデータは独立した環境で厳格に隔離・管理されます。他社データと混在することは一切ありません。



## 外部共有・二次利用なし

お客様の許可なくデータを第三者に提供したり、目的外に利用することはありません。



## 利用範囲を段階的に制御

ユーザーの役割や権限に応じて、アクセス可能なデータ範囲を細かく設定できます。

商談情報・顧客データは企業単位で厳格に管理され、外部への流出・共有は一切行いません。

# 商談中に、カンニングできたら？

商談リアルタイム支援 AIエージェント



お問い合わせはこちら

[sales@numoment.co.jp](mailto:sales@numoment.co.jp)

090-5250-0200