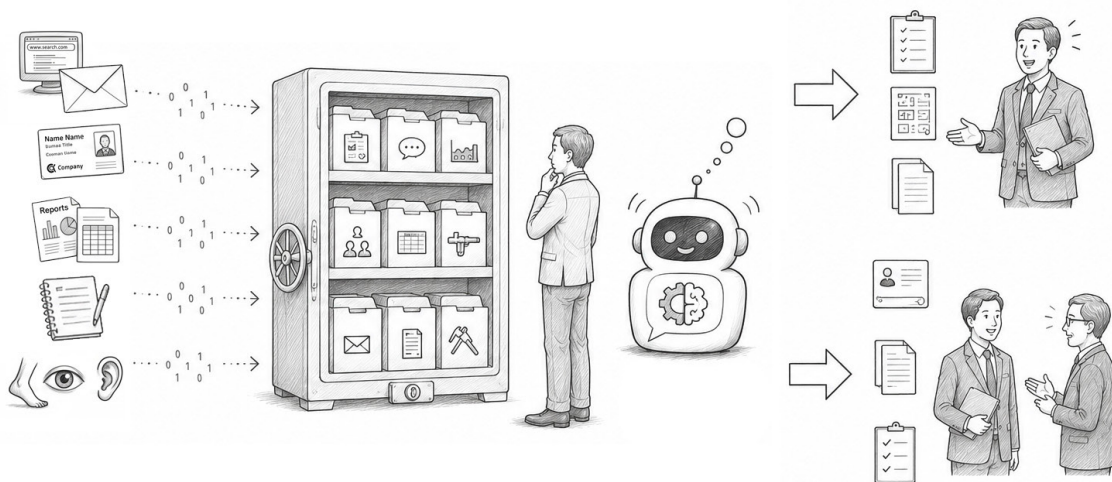


製造業を顧客に持つ商社のみなさまへ

情報共有のOS化

「あの人にしか判断できない」仕事がたくさんありませんか？ベテランの判断や意思決定は**会社の資産**です。今から準備して、2年後にはすべて「**AI エージェント**」が自律的に動く「**情報共有 OS**」を実現しましょう。

ベテランの「売る仕組み」を資産にする



- ① メール・ネット情報 ② 名刺 ③ 各種資料 ④ 営業日報
- ⑤ 脚と眼と耳で集めた集めた情報 ⑥ 会話のコツ、メモの取り方、訪問頻度など……

新人の客先でのヒアリングの精度を、ベテラン並に整えたい 新人をAIがサポート

- 事前の準備と下調べはどうすればいい？ ヒアリング項目のひな形を元に一緒に**下調べ**と**目標設定**
- このお客様の本当の課題は何だろう？ 過去の類似案件から、お客様の**困りごと**と一緒に**考察**します
- 議事録や企画書はどうまとめればいい？ お客様の**課題**から過去の**類似案件**を検索し、**資料**を整えます。
- どんな提案が有効だった？ 次の一手は？ 結果を**フィードバック**。新たな資産として次回に活かします。

ベテランが長年担当してきた顧客を引き継ぎたい。 AIが計画立案

- このお客様の営業ポイントは？ 決裁者は誰？ 商談履歴やメールを整理し、顧客カルテを**自動生成**
- 過去にどんなトラブルがあった？ どう解決した？ 過去のメモや議事録、聞き取りから**注意点**や**判断基準**を整理
- 見積もりや値引きなど、折衝の判断基準は？ 言語化・構造化しにくい**定性的な事柄**も**データ化**します
- 具体的に誰がどう引き継いでいく？ 適任者を選抜し、**OJTマニュアル**と**教育計画**を作成します



具体的な方法、詳細を知りたい方は、info@tugcraft.jp または問い合わせフォームまで ↓↓↓

タグクラフト株式会社 担当：原田

Tel : 070-8427-7395

🔍 磐田 製造業 DX



商社のみならず
はじめの一歩の
ご案内です。

貴社でも各部門からキーマンを集めて

少数精鋭の「情報資産化プロジェクト」を

立ち上げませんか？

デジタルを使った変革(X・トランスフォーメーション)の第一歩を踏み出すために、
製造業での現場経験が豊富な当社を、ぜひ参謀として参加させてください。

メーカーからも DX 商品の案内は多いと思いますが、
お客様に勧めにくくはありませんか？ DX・AI って道具
の話？それとも、考え方？ 幅が広くて、分かりにくいで
すよね？ まずは AI に、どんな可能性があるのか、AI
エージェントのデモンストレーションを見てみませんか？

■ 当社の原田は、浜松商工会議所で大好評の「DX
経営塾・データドリブン経営」を担当する日本商工会

議所 認定講師です。製造メーカーで 20 余年現場に携
わり、工場設備メーカーでは購買担当として、内と外と
をつなぐ日々を送ってきた経験を元に、今年も全国6箇
所で登壇します。。

■ 貴社のキーマン、ベテランさんの頭の中の情報を、
最新の AI と掛け合わせると、なにが起きるのか体験し
てみましょう。

ベテラン営業マンと 新人営業マン 対象

A

AIと一緒にあぶり出す「ベテランの頭の中 構造化」セッション

■ 2時間: 33,000円／1社2名推奨・3名まで参加可

売るベテラン営業マンと、新人の聞き取り能力の差が問題になっていませんか？ 複数のデジタルツール
を組み合わせたり、自律的に動くAIエージェントを使って、ベテラン営業マンがお客様から困りごとを引
き出すコツを、**新人さんでも再利用**できるように構造化します。2時間のセッションです。

社長と 次代を担う幹部社員 対象

B

AIと一緒に言語化する「社長の判断基準 整理整頓」プログラム

■ 3時間: 55,000円／1社2名推奨・3名まで参加可

社長の意思決定の基準を、AIエージェントと一緒に幹部社員さんの前で構造化していきます。判断は未来
の資産です。社長の考え方の傾向を「コンテキスト」として蓄積していくと、AIが意思を持ったかのように
社長の判断を受け継ぐのです。幹部社員さんに**意思決定を委譲**していくための、ヒントをお届けします。

リーダーやベテランの頭にある **意思決定の基準**を残す仕組みを作りましょう。

具体的な方法、詳細を知りたい方は、info@tugcraft.jp または問い合わせフォームまで →→→

