

展示会ヒアリングシートのアプリ化による 商談化率向上

日清紡マイクロデバイス株式会社

若山 陽子

wakayama.yoko@nisshinbo.co.jp

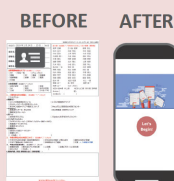
展示会運営における問題点

迅速な展示会アフターフォロー(商談)の実施

- ① 顧客フォローリードタイム
ヒアリング内容/名刺情報のデータ化工数大
→展示会情報の社内共有、お客様へのコンタクトが遅くなる
- ② 手書きデータの正確性
記入漏れ、記入ミス等、手書き内容の不備
→情報を受け取った営業がアクションを取りにくい

手法・ツールの適用による解決

紙ヒアリングシートのアプリ化



- データ化の工数削減
 - データの正確性向上
 - データ共有のスピードアップ
- 商談化率向上

アプローチの選択と適用

【誰のジョブ(課題)を解決するのか】

BEFORE

AFTER

展示会

アフターフォロー

説明員	紙に記載 名刺ホッチキス止め	アプリに入力 名刺撮影
マーケ	紙情報のデータ化 工数大	ヒアリング内容・ 名刺情報が自動連携
営業	情報共有が遅い 入力項目の抜け漏れ	正確・新鮮な情報で お客様へコンタクト

【アプリ開発のポイント】

Power Appsによる ヒアリングシートのアプリ化

AI Builderによる 名刺画像の情報抽出

アプリからSharepointへ データのリアルタイム連携

- 情報セキュリティ
個人情報を取り扱うことによる制約
社内ネットワーク内でアクセス可能なPower Appsで構築
- ヒアリング内容入力の負担軽減
日付、アプリ利用者名はデフォルト入力
お客様の興味関心、フォロー内容など重要項目は選択・必須
自由記入は最小限
- お客様名刺情報の自動取得
AI Builderの活用

評価

【定量評価】

- データ化の工数削減：69.5時間（5.8時間/月）の削減
※2023年展示会開催実績ベース
- データの正確性向上：アプリで改善（入力補助）
AI Builderの情報はチェックが必要
- データ共有のスピードアップ：1週間～⇒当日に改善

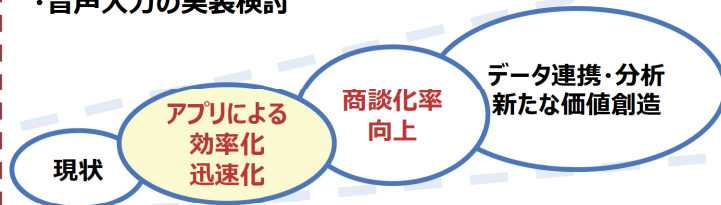
【定性評価：説明員、マーケ、営業へのインタビュー】

説明員	展示会プロセスの全体最適を考えるとアプリの方がよい フリック入力が苦手なので自由記入欄は紙が楽だというコメントも 音声入力があれば尚よい
マーケ	データ化の工数削減はかなり助かる
営業	情報が早いとお客様に連絡しやすい

導入計画と今後の展望

【導入計画】

- ・小規模な展示会から実践導入→商談化率の確認
- ・音声入力の実装検討



【今後の展望】

導入後は現場のフィードバックを確認してアプリを改善しながら
商談増加に繋がるか数値を検証していく。
別データとの連携や分析を通してマーケティングデータとしての
活用範囲を拡げ、新たな価値創造に取り組んでいきたい。