

セールスサイクルを強化。

営業の効率化、取引を左右します。生産性向上において、Adobe Acrobatは企業の信頼を集めています。Acrobat AIアシスタントを使用すれば、迅速かつ安全に顧客インサイトを抽出し、セールスサイクルを加速して取引の速度を向上させることができます。



Acrobat AIアシスタント：よりスマートな営業に向けてデザインされています。



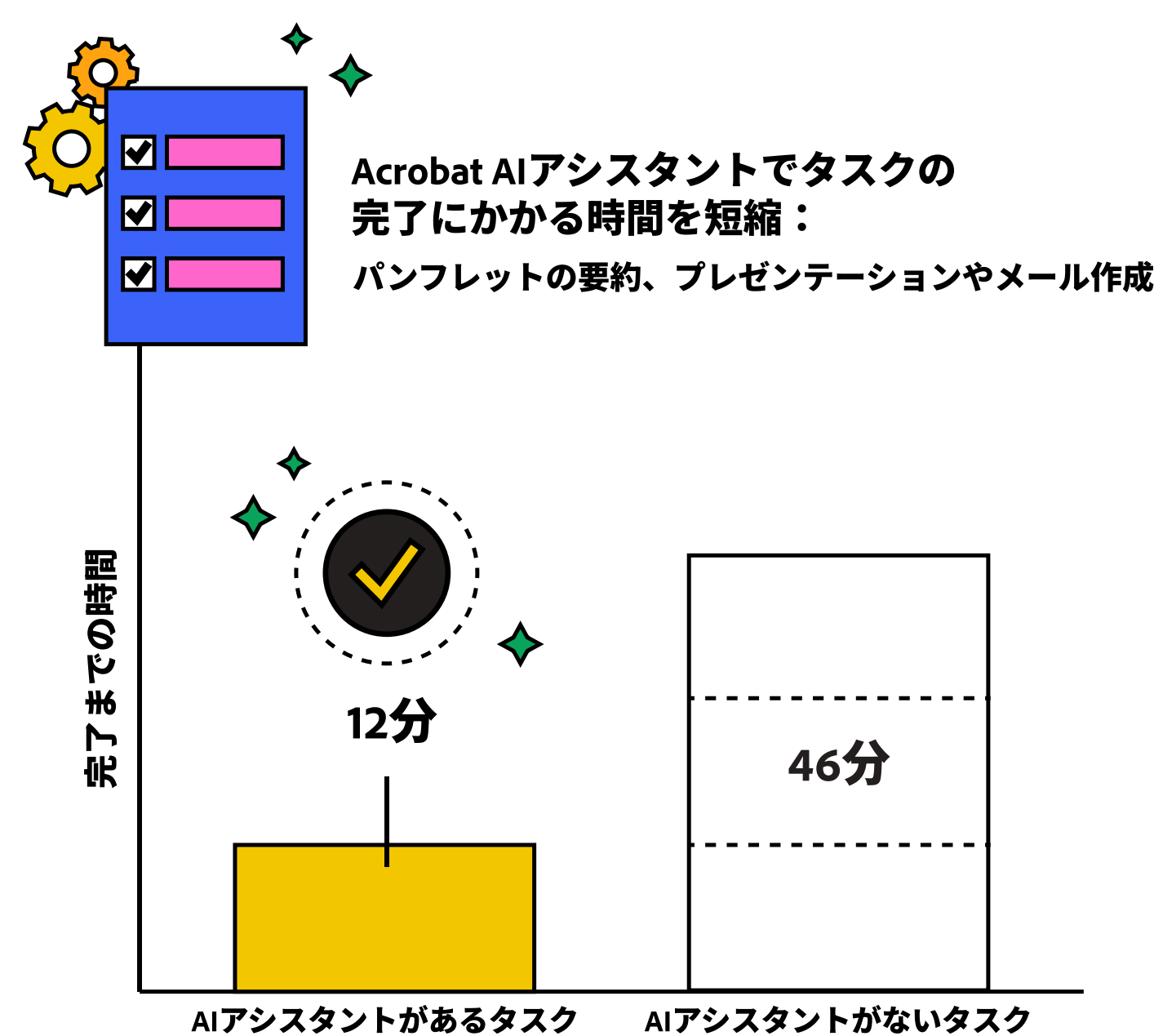
セールスピッチの合理化。
競合他社調査や会議用の主要サマリーで資料をカスタマイズします。



クライアントエクスペリエンスを向上させる。
迅速に顧客に応答するために、主要なポイントと簡素化された詳細を生成します。



セールスインサイトの活用。
過去のデータを抽出し、成約／失注のコンテンツを作成し、通話の傾向を特定することで、取引の速度を向上させます。



営業準備の迅速化、成約の迅速化。

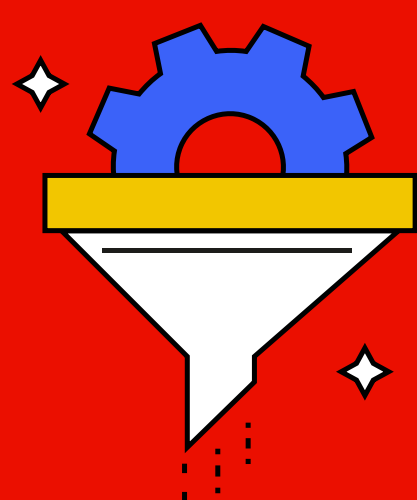
AIアシスタントは、顧客データの収集、文書からの要点の要約、必要な詳細の抽出といった繰り返しのタスクを効率化し、セールスキットの準備にかかる時間を削減します。実際、最近の調査によると、AIアシスタントを使用する営業担当者は、自分だけの力で作成するよりも**3倍の速さ**で営業資料を作成できます。

営業用資料の作成

3倍速い*。

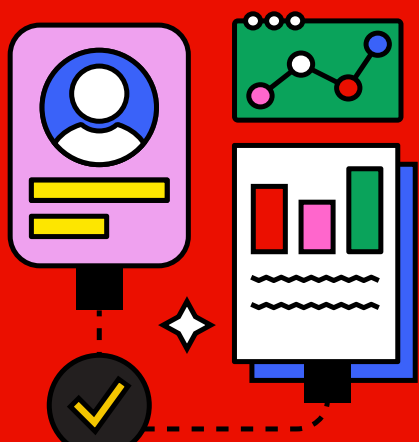
節約した時間を新たな機会に変えましょう。

AIアシスタントを活用することで、営業チームは日々のタスクをより効率的に管理しながら、影響力の大きい優先事項に集中できます。



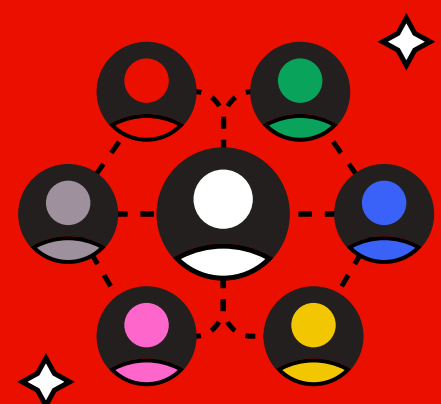
セールスパイプラインのスピードアップ。

取引の進行を加速し、成約までの時間を短縮します。



アカウントプランニングを優先します。

主要顧客に対する戦略を練り直し、リソースを配分します。



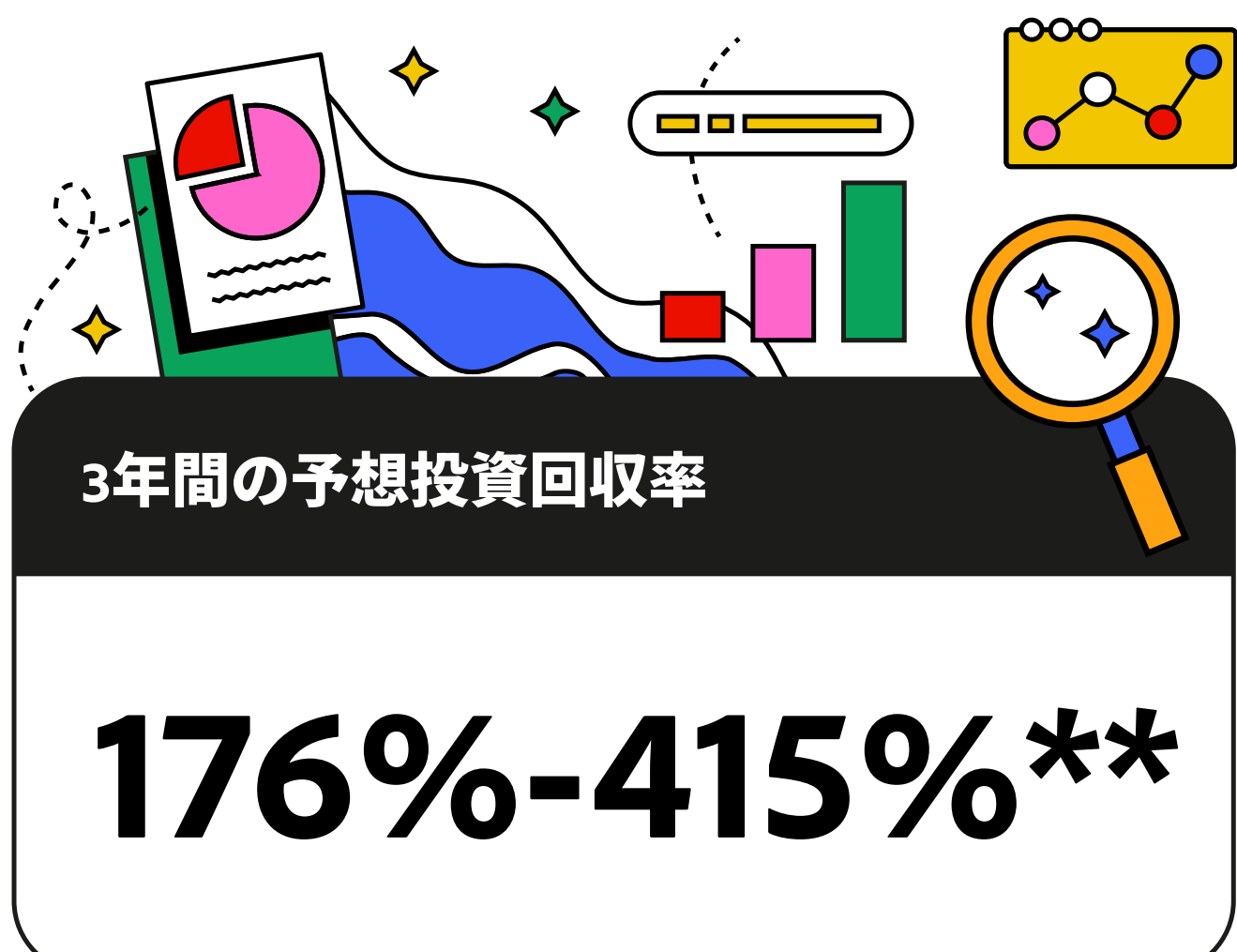
人間関係への投資。

現在のクライアントや見込み客とのネットワークを拡張します。

Acrobat AIアシスタントを活用して、営業に勢いをつけましょう。

AIアシスタントは販売担当者が文書作成からアクションにシフトするのを支援し、測定可能な成果をもたらします。最近のForresterの調査では、AIアシスタント導入のビジネス上のメリットを検証し、3年間で最大415%のROIを予測しています。

導入の相談



2025年1月 Forrester の調査「新技術：Adobe Acrobat AI アシスタントによるTotal Economic Impact*（総経済効果）の予測」