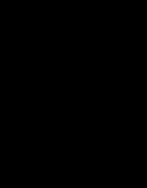


セールスサイクルを強化。

営業の効率は、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。



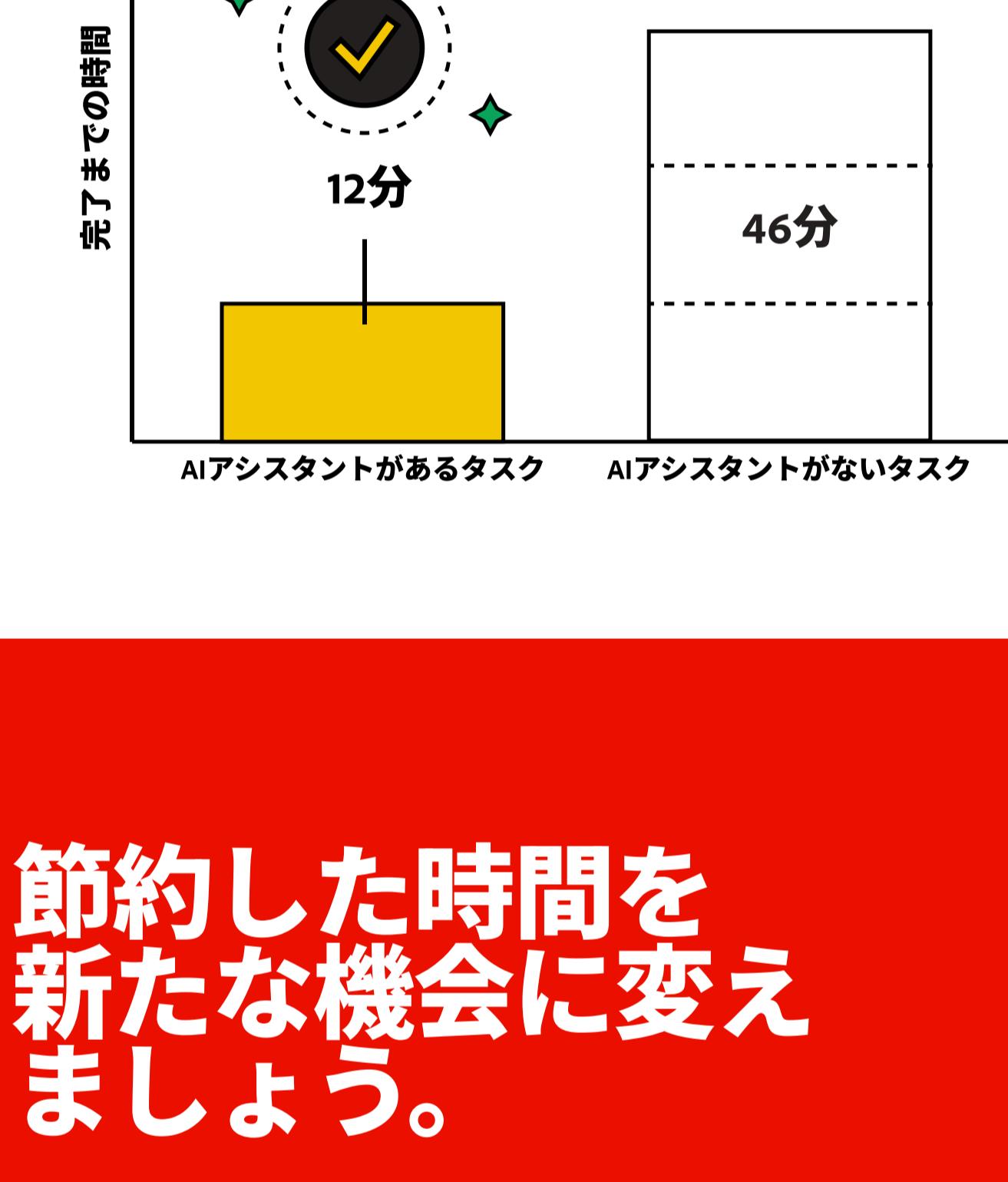
クライアントエクスペリエンスを向上させる。

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*。

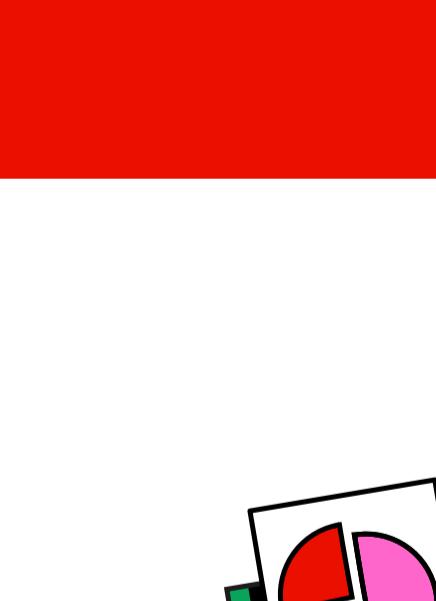
節約した時間を新たな機会に変えましょう。

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、営業に勢いをつけてましょう。

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

* 「Adobe Acrobat AI Assistant: Transforming how knowledge workers interact with documents (Adobe Acrobat AIアシスタント：知識労働者の文書との付き合い方を変える)」
Forrester Consulting, 2024年

** 「New Technology: The Projected Total Economic Impact™ of Adobe Acrobat AI Assistant (Adobe Acrobat AIアシスタントによる新技術：知識労働者の文書との付き合い方を変える)」
2025年1月、Forrester Consultingによる調査

結果は、インタビュー対象顧客を代表する複数組織に基づいています。