

営業効率を上げる！
RPA活用方法



Robotic process automation

RPAとは？

RPAという言葉を一度は耳にしたことがあるのではないのでしょうか。

RPAとは「Robotic Process Automation /ロボティック・プロセス・オートメーション」の略語であり、「**ロボットによる業務工程の自動化**」を意味します。

RPAは物理的な産業ロボットとは違い、パソコン上での操作を代行します。Excelのマクロ機能も業務自動化の手段として知られていますが、マクロ機能はExcel等のOffice製品上での動きに限定されるのに対し、RPAは社内でも利用している複数のアプリケーションも自動化の対象範囲になります。

つまり、**RPAとは人がパソコンでおこなう作業を自動化してくれるソフトウェア**なのです。

RPAは人間が作成したシナリオに沿って業務をするため、一定のルールに従い繰り返し行われる作業に適しています。

RPAを利用するには、自動化したい業務をフローに落とし込み、RPAツール上でシナリオを作成する必要がありますが、近年リリースされているRPAツールを使えば、プログラミングの知識がなくても簡単にシナリオ作成ができるようになっています。

RPA導入のメリット

RPA導入のメリットは、大きく分けて3つあります。

業務効率化

ロボットなので、指定されたプログラムを遂行する上でケアレスミスをすることがありません。定型業務を自動化できるため、部署によっては大幅な工数削減が見込めます。

コスト削減

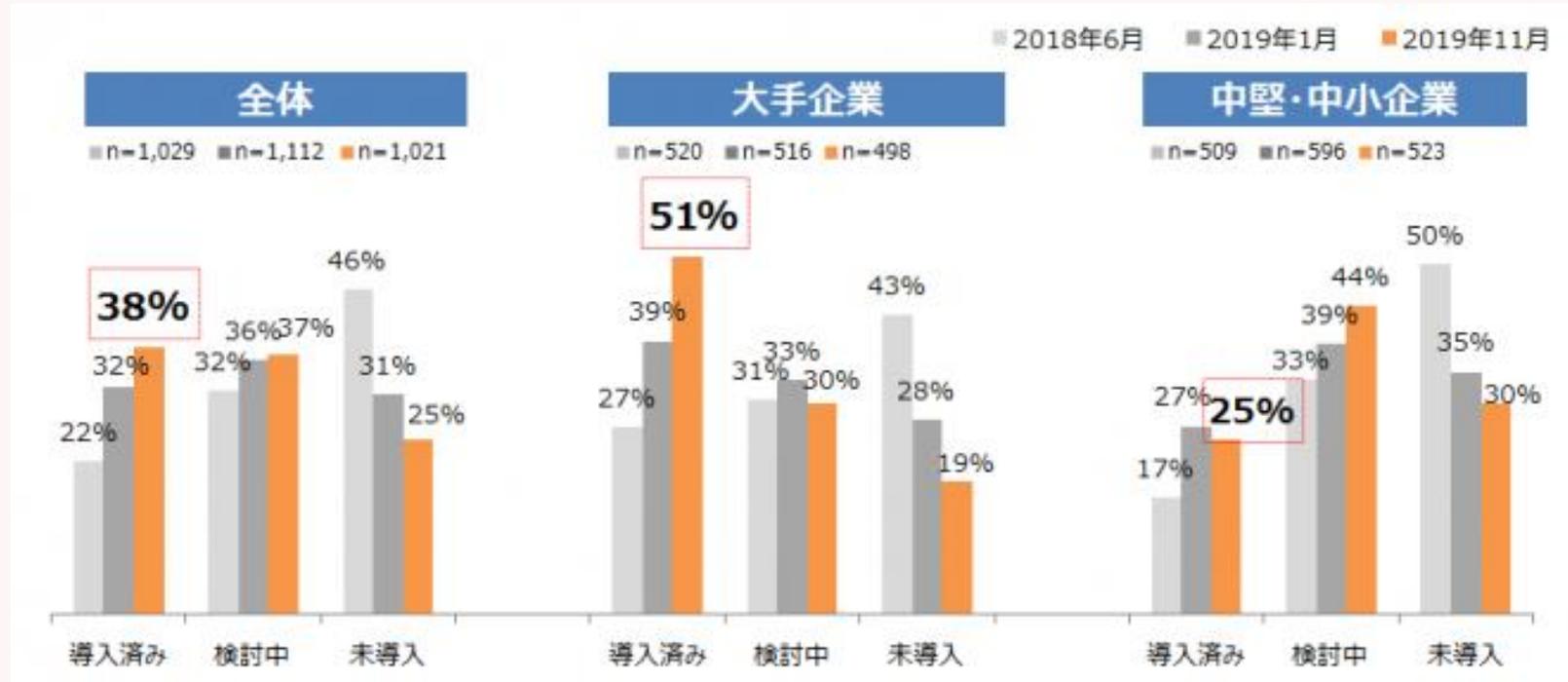
人間と違い、コンディションやスキルによって作業スピードが変わる、ということもありません。24時間365日稼働させることもでき、大量のデータの処理も人間とは比べられない速度で処理できるため、人件費の削減に繋がります。今まで複数人で対応していた定型業務の対応時間を削減し、人的リソースをより生産的な業務に充てることが可能になります。

短期間で導入

通常システム開発には早くとも数か月～年単位の時間がかかりますが、RPAの場合は1ヶ月程度でも導入することが可能です。ドラッグアンドドロップで簡単にシナリオ作成ができるRPAツールもあるため、プログラミング知識のない事業部門でも自らシナリオ作成して運用開始することができます。

RPAの利用率

RPAを導入している企業は年々増加しています。MM総研の調査によると2019年にはすでに**大手企業の50%以上がRPAを導入済み**であると発表されています。働き方改革や新型コロナの影響で、今ある業務の見直しや効率化が求められてきています。



出典：株式会社MM総研「RPA国内利用動向調査2020」調査結果

RPAを使ってできること

RPAは、前述の通り人間が作成したシナリオに沿って業務を遂行します。

主に定型業務・サポート業務・データ収集／分析といった業務を得意としており、例えば以下のような業務でRPAが役立ちます。

定型業務

- ✓ 請求書の処理
- ✓ 受発注内容の登録
- ✓ 経費申請の自動化
- ✓ レポートや定型書類の作成
- ✓ メールの送信・振り分けなど

サポート業務

- ✓ データの入力・更新
- ✓ 電話の自動応答
- ✓ 資料送付
- ✓ 対応履歴作成の自動化など

データ収集・分析

- ✓ Webからデータを収集
- ✓ 大量のデータの処理・分析
- ✓ データの分類・仕分け
- ✓ 顧客情報のリストアップなど

営業でのRPA活用

RPAは営業部門でも役立ちます。

ターゲットリストの作成や受発注の定型業務の他、顧客アプローチ～アポイント獲得のフェーズも専用のRPAツールを利用すれば業務効率化が可能です。

RPAを利用して単純業務を効率化することにより、営業担当は商談や顧客への提案により一層注力できるようになります。



ここもRPAを使って自動化が可能！

営業支援ツールGeAIne

GeAIneはフォーム営業を自動化してアポ獲得を支援するRPAツールです。

フォーム営業とは？

企業サイトにある問い合わせフォームに対して営業文章を送信し、商談アポイントや問い合わせを獲得するアプローチ手法です。オンライン上でできるBtoB営業のアウトバウンド施策として、近年取り入れる企業が増えてきています。

フォーム営業のメリットは、以下のような点が挙げられます。

- 担当者の連絡先が不明でも営業文章の送信が可能
- 問い合わせとして届くので開封率が高い
- 決裁者に直接アプローチができる

一方で、企業サイトから問い合わせを送るには、1社ずつフォームを探して複数の項目を入力する必要があり、送信に手間と時間がかかります。

それを自動化してくれるのが、[GeAIne](#)です。

RPAでフォーム営業を自動化

ターゲットリストと営業文章を設定すれば、GeAIneが自動で問い合わせフォームを検出・項目入力をして送信します。問い合わせフォームがない場合は、メールアドレスを検出して送信。1時間に約1000社のスピードで自動配信でき、予約送信で指定日時に送ることも可能です。

GeAIneについてのお問い合わせ

企業名 **必須**
例) エッジコンサルティング株式会社

姓 **必須** 名 **必須**
例) 山田 例) 太郎

電話番号 **必須**
例) 090-9328-6704

メールアドレス **必須**
例) your@example.com

お問い合わせ目的 **必須**
 詳細資料が欲しい
 資料プランを使いたい
 楽しい話が聞きたい
 その他問い合わせ

お問い合わせ内容 **任意** 500文字以内で入力してください
お問い合わせ内容をご記入ください

当社のプライバシーポリシーに同意の上、送信してください。
 同意する **必須**

送信する

1

ターゲットリストの準備

2

営業文章作成

3

送信

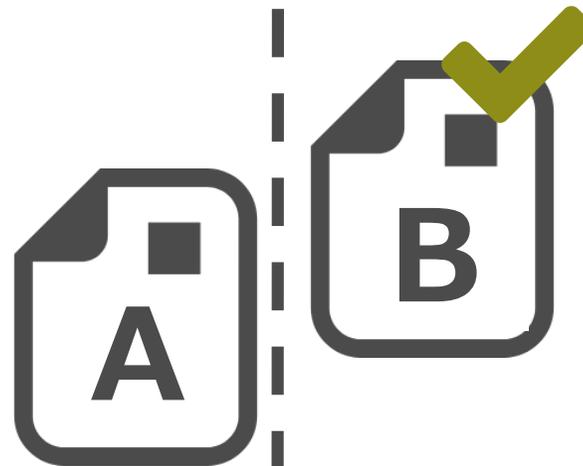
RPA×AIで営業力を強化

AIが自社に適したアタックリストを作成するおすすめ企業リスト作成機能によって、質の高いリスト作成が可能になります。また、営業文章の効果検証、URLクリック企業の通知で営業活動を支援します。

受注確度の高いキーマンとの商談獲得を強力サポートするクラウドサービスです。



おすすめ企業リスト作成機能



アプローチ文章のA/Bテスト



クリック企業のメール通知

お問い合わせ先



<https://the.geaine2.jp/>



03-6435-8563



geaine-sales@edge-tech.co.jp