

ジオコード、ChatGPTを活用したネクストSFAの新機能 「メール作成機能」をリリース

Webマーケティングとクラウドセールススタックを展開する株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役：原口大輔、東証スタンダード：7357）は、同社が提供するクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」の新たな機能として、4月中旬にお知らせしていたChatGPTを活用した「メール作成機能」を5月17日にリリースしました。



※SFA（Sales Force Automation）とは

個人の勘、経験、根性に頼る旧来的な営業活動を、科学的な観点で自動化、改善、管理できるシステムです。

「メール作成機能」開発の背景

昨今のBtoB営業やマーケティング活動において、メール配信は有効な手段となっており、このメール配信を積極的に活用することは、企業の営業活動やマーケティング活動のDX（デジタル化による社会や生活の変化）推進にも繋がります。しかしながら、メール配信には、コンテンツの企画から作成、配信に至るまで、想像以上に時間と労力がかかることが課題となっています。

ジオコードは、これらの課題を解決することで、企業の営業活動やマーケティング活動をサポートし、顧客の売上向上により一層貢献したいと考えており、本機能を開発し、本日リリースしました。

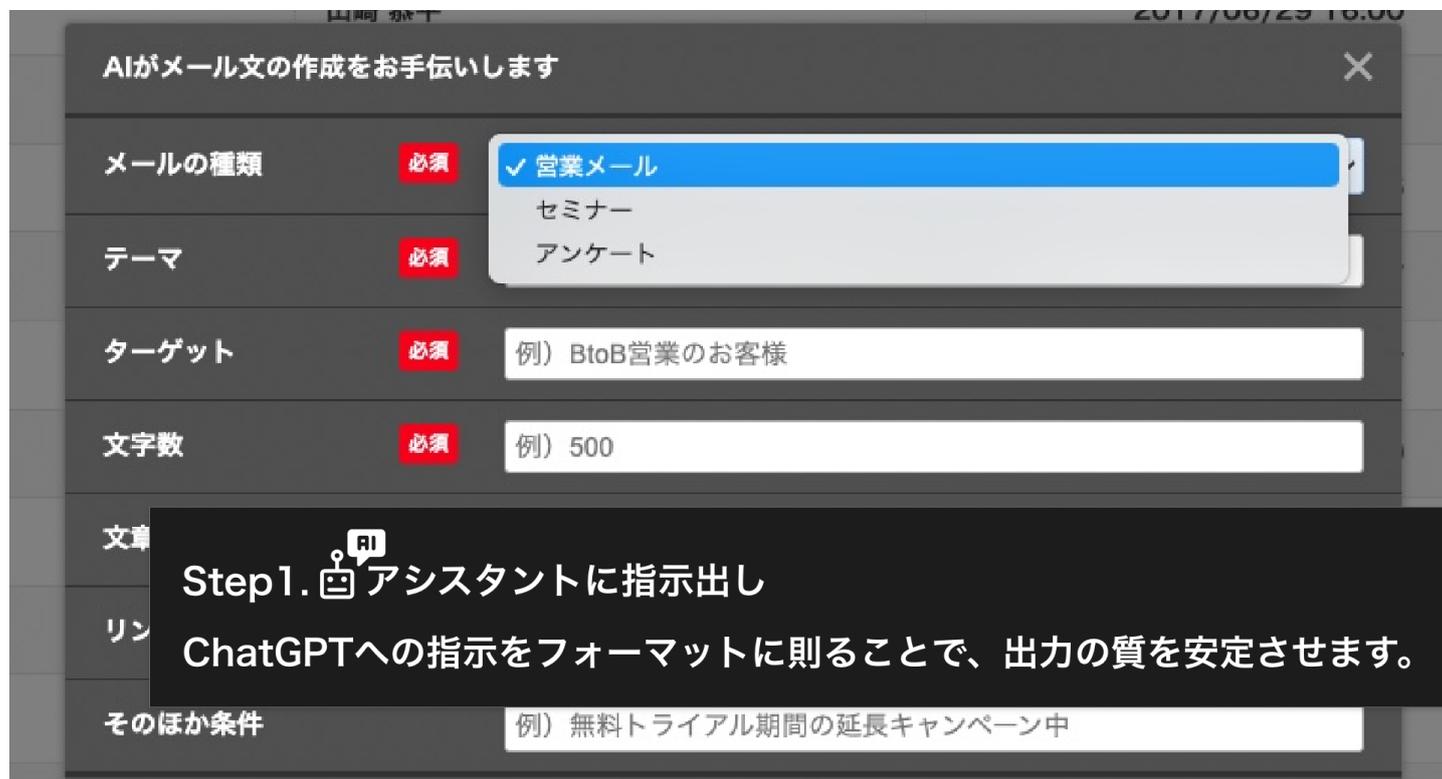
「メール作成機能」とは？

「メール作成機能」は、メール配信用の文章作成時に書式に沿うかたちでメールタイトルや本文を入力することができる機能です。ChatGPT（AI）を初めて使う方、プロンプトがわからない方でも簡単に人工知能の利点を最大限に活用することができます。

プロンプトとは、ChatGPTへの質問の仕方のことです。質問の仕方によっては期待している結果が得られない場合があります。ChatGPTを最大限活用し、成果に繋げるには、この「プロンプト」が非常に重要になります。ジオコードでは、このプロンプトを数ヶ月にわたり研究し、メール作成に適した仕様にしてネクストSFA内に組み込みました。

「メール作成機能」を利用することで、以下のようなメリットが得られます。

- ・メールタイトルや本文が簡単に作成できる
- ・メール配信時の工数を削減し、送信頻度や質を向上できる
- ・時間を大幅に節約し、企画や顧客対応など、人がやるべき業務に集中できるようになる



AIがメール文の作成をお手伝いします

メールの種類 **必須** 営業メール
セミナー
アンケート

テーマ **必須**

ターゲット **必須** 例) BtoB営業のお客様

文字数 **必須** 例) 500

文章
リンク

Step 1.  アシスタントに指示出し
ChatGPTへの指示をフォーマットに則ることで、出力の質を安定させます。

そのほか条件 例) 無料トライアル期間の延長キャンペーン中



7:26
7:27
7:27
1:30
0:49

Step 2.  アシスタントがメールのタイトルと文章を自動作成
入力された情報をChatGPTに送信。処理された出力データを受け取ります。

1:04

配信者名	必須	
メール形式	必須	<input checked="" type="radio"/> テキスト <input type="radio"/> HTML
件名	必須	【期間限定】新サービスのご紹介とキャンペーンのお知らせ
本文	必須	<p>お客様</p> <p>平素は格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。私たちは、BtoBマーケティング支援を行う企業である〇〇社です。この度、業界初の新サービスの提供を開始しましたので、ご紹介させていただきます。</p> <p>新サービスは、既存のマーケティング手法にかかる時間やコストを大幅に削減し、より効果的なマーケティング支援を提供します。具体的には、データ分析から成果の可視化までワンストップでサポートし、お客様のマーケティング戦略を効果的に支援いたします。</p>

Step3. **アシスタントの考案したタイトルと文章を自動入力**
ChatGPTが作成したタイトルと文章を、メールの下書きとして編集し送信。

この内容で登録する
テストメール

今後の展望

「メール作成機能」に関する一定のフィードバックを得た後は、「ネクストSFA」を利用することで得られる体験や導入価値の向上につなげていきたいと考えています。今後も引き続きChatGPTやそれに類するAIサービスを活用した新機能・新サービスの拡充を検討し、開発、リリースにつなげていきます。

クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」について

「ネクストSFA」は、見込み顧客の情報から商談履歴、さらに案件成立後の顧客対応状況までの一連の営業プロセスを見える化して効率的な管理を可能にするクラウド営業支援ツールです。ユーザーにとっての見やすさと使いやすさを重視した設計で、短期間かつ低コストで容易に導入することができます。

また、利便性を向上させるため、これまで以下のようなツールと連携してきました。

- クラウド会計ソフト freee (freee株式会社)
- Sansan (Sansan株式会社)
- マネーフォワード クラウド請求書 (株式会社マネーフォワード)
- LINE WORKS (ワークスモバイルジャパン株式会社)
- Chatwork (Chatwork株式会社)
- Google 広告 (Google合同会社)
- Yahoo!広告 (ヤフー株式会社)
- INNOVERA (株式会社プロディライト)



「ネクストSFA」サービスサイト：<https://next-sfa.jp/>

株式会社ジオコードについて

ジオコードは、SEO対策とWebサイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」やWeb広告運用などのサービスを提供するWebマーケティング事業と、クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールステック事業を展開。

Webマーケティング&営業DXで、集客から、受注までの全てを一社完結で支援し販売拡大に貢献するとともに、DX推進にも寄与するサービスを提供し、顧客の経営を攻守両面から支援しています。



社名：株式会社ジオコード（東証スタンダード：7357）

代表者：代表取締役 原口 大輔

所在地：東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー 10F

設立：2005年2月14日

資本金：3億5,151万円（2022年2月末現在）

事業：Webマーケティング事業、クラウドセールステック事業

H P：<https://www.geo-code.co.jp/>

■ お問い合わせ先

<サービスについて>

株式会社ジオコード

クラウドCS課

メール：info@geo-code.co.jp

電話：03-6274-8081

<プレスリリースについて（報道機関窓口）>

株式会社ジオコード

広報：加藤 康二

メール：kato@geo-code.co.jp

電話：080-1175-1335