

コミュニケーションを科学する COGシリーズ

「もう、思い込みで判断しない。」

AIによる客観的評価を用いることで
フェアなビジネス環境構築に貢献します



営業トーク分析

MRトーク分析

1on1分析

プレゼン分析

オーダーメイド



2022年
3月
リリース



2021年
4月
リリース



2021年
11月
リリース



2022年
3月
リリース



従来型
サービス



各種データの
共有ウェビナー
毎日開催中！

無料オンラインセミナー
COGWebinar



1トーク毎に 良い点と改善点 がわかる

過去 200 社以上の好成績者傾向と比較

指導者が音声を 聞き直さなくてもわかる トークの要点ランキング

ニーズ・課題感の ヒアリングは できているか？

前後半別・OPEN/CLOSED 別
質問・解答一覧

AIセールストーク分析・フィードバックシート

COG-SALES

β ver.1.0.3

最新評価： PRC-COG1710
報告日： 2022/02/02

今話したあなたのトークの特徴

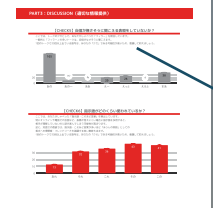
- ◎ 課題の指摘が適切です
- ◎ クラウニングができています
- ◎ ニーズ課題が少なすぎます
- ◎ 客観視が少なすぎます

適切なスピード

自分 26分程度の割合
相手 34分のトーク
お客様の割合 17.7%

自分の発言量 82.3%

話すスピード・情報量や 相手の話す割合がわかる



「あのー」「ええと」
など不必要語の
多さ・クセがわかる

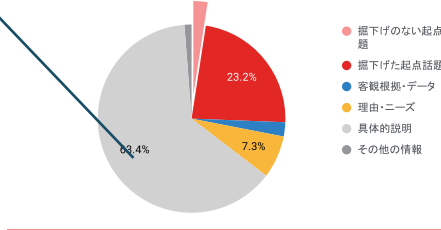
ニーズや課題感について話し合った 箇所が列挙される (特許技術)

逆に、話し合いの 無いまま進んだ 話題の一覧

トーク全体の話題構成 ・情報割合がわかる (特許技術)

【CHECK7】会話内の説明構成を確認
ここでは、トーク内で出された話題について、論理的な構成を確認・掘下げた話し合った割合がどのくらいあるかを示しています。

掘下げた話し合っていない話題数 2トピック
もう少し、理由や根拠の掘下げが必要そうです



掘下げた話し合っていない話題数 2件	掘下げた話題数 19トピック
18 1から5営業日ぐらいいをお約束として、フィードバックのレポート	8 BtoBの部分であれば、*もございませぬお力になれる
42 ボリュームディスカウントみたいな形でもありませんので	12 スターカップ*として、アイピーオいる会社
	16 AIが会話の構成を分類し、会話の内容を直すべきところってこんなだ、

自分からの質問

相手からの質問

話題別の説明量 ・種類がわかる (特許技術)

【CHECK8】論理的に情報を掘下げた話題

ここでは、トーク内で出された話題について、論理的な構成を確認・掘下げた話し合った割合がどのくらいあるかを示しています。

掘下げた話し合っていない話題数 19トピック

Before



曖昧・暗黙知 . . .

COG-SERIES

AIでトークを分析

After



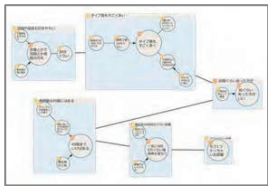
定量的/客観的評価で
具体的な改善

内容構成が分析できるコグニティ独自の技術



コア技術：CogStructure

Knowledge Representation (知識表現) 技術
人工知能研究分野の一領域



特許第6573321号
CogStructureを使った
抜け漏れ・偏り検出の処理にて
特許取得済み

国際学会にて査読済
Argument for Agreement
and Assurance(2016)



ヒアリングカヤストーリー・論理構成力など
難解なトーク分析が可能な世界唯一の技術

他社技術

- ✓表情
- ✓音量・トーン
- ✓スピード
- ✓特定語句の回数

↑ ↑ ↑
これらは個人差が大きく
努力で限界がある要素

店頭接客やテレボなど
印象勝負のトーク分析

セキュリティへの取り組み

2019年6月より、情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格、ISMS認証(ISO 27001)をリモートワーカー含め取得しています。



雇用形態に関わらず、全員がGoogleアカウントでの管理下に置かれ、役割に応じたアクセス制限の中で従事しています。



受領したファイルは細かく分割され、単独で内容がわからない状態での作業・管理を行なっています。



音声or動画ファイルを送るだけ、即日スタート可能

Do
実商談か
ロープレ録音
・ Upload



アプリ・メール・Drive共有、全て対応します

年2回～

1～5
営業日

Check
COG-SERIES
分析レポートで
フィードバック



毎月1回

トーク
改善の
PDCA

Plan

蓄積データの
勝ちパターン分析で
指導の標準化



データ
蓄積後

Action

グループワーク
・ 1on1で
ノウハウ浸透



250社超

導入理由
(複数回答)

正確に
把握したい 62%

生産性を
上げたい 57%

環境変化に
対応するため 12% ←2020年から増加

4万人以上

利用企業の声

第三者視点で把握でき、
諦めていた従業員への
指導の方向性が見出された

外資系大手製薬企業様

大手不動産企業様

2年間全く売れなかった社員が
半年の導入で社内平均までUp。
費用対効果がすごい。

新人の達成率が、
導入前比較で20%Up。
利用範囲を広げて導入中。

世界的大手
IT企業様

PoC実施について

個別のサービスとして実施している営業やコーチングシーンの分析だけでなく、過去には面談/面接・会議内容・日報や月報・レポート内容・プレゼンテーション・スライド内容・授業内容・認知症患者への対話・夫婦の対話など、あらゆるコミュニケーションや思考の構成について分析しております。
こんなシーンを数値化・可視化できないか?特徴・傾向を見出すことができないか?など、お気軽にご相談ください。

OEM・パートナー利用

各社既存のソリューションと、コグニティの分析技術を組み合わせることで、新しいサービスとして販売している事例が増えております。

- ・ 既存のサービスをそのまま利用
 - ・ 既存のサービスに御社のノウハウを追加改善
 - ・ 企業様独自のデザインや項目を開発して利用というパターンをご用意。
- サポートプランなども含め、お気軽にご相談ください。

