ユーザー操作マニュアル
Sales Force Assistant
履歴サマリー

目次

履歴サマリー 3

履歴サマリー

▶ 履歴サマリーについて

『履歴サマリー』は、生成AIを活用して、顧客・パーソン・案件・納入機器等各情報に紐づく履歴を要約する機能です。最新の履歴から最大3年分の商談履歴を取得し、独自観点に基づいてA4用紙1枚程度の文章に要約します。履歴は、記録件数が多くなるほど価値が高まります。しかし、その分読解に時間を要するようになってしまうという課題があります。『履歴サマリー』機能により、このジレンマを解消します。

補足

- 履歴サマリーのご利用には、GenAIオプションの「利用の前提」を満たす必要があります。
- AI機能の「ご利用にあたっての注意事項」もご確認ください。

▶ 履歴サマリーを利用する

履歴サマリーを参照する

履歴サマリーを参照する手順を説明します。
以下は顧客情報をもとに説明しています。

参照画面から履歴サマリーを参照する

1. 顧客情報の参照画面を開きます。
2. 画面右上の「情報参照」ボタンをクリックします。
3. メニューより「履歴サマリー」をクリックします。



履歴画面から履歴サマリーを参照する

1. 顧客情報の参照画面を開きます。
2. 画面右上の「情報参照」ボタンをクリックします。
3. メニューより「履歴」をクリックします。
4. 画面右上の「履歴サマリー」ボタンをクリックします。



検索結果やリスト表示から履歴サマリーを参照する

1. 顧客情報の検索結果画面を開きます。
2. 該当顧客の「情報参照」ボタンをクリックします。
3. メニューより「履歴サマリー」をクリックします。



ポータルのクイック検索から履歴サマリーを参照する

1. ポータルのクイック検索で情報を検索します。
2. メニューより「履歴サマリー」をクリックします。



補足

- 履歴サマリーは顧客情報以外に、パーソン情報、案件情報、納入機器情報からも参照できます。

履歴サマリーを活用する

履歴サマリー画面に表示される内容を説明します。



1 要約結果

項目	説明
要約結果	顧客・パーソン・案件・納入機器等各情報に紐づく履歴の要約結果が表示されます。最新の履歴から最大3年分の履歴を取得し、独自観点に基づいてA4用紙1枚程度に要約します。

> **補足**
>
> - 履歴サマリーを参照するには、商談情報の参照権限、一覧参照権限、履歴サマリーの権限が必要です。
> - パーソン、案件、納入機器情報に紐づく履歴の要約は、各種情報のメイン顧客の履歴のみ要約します。

2 要約結果に関連した参考情報

参考情報として以下の情報が表示されます。

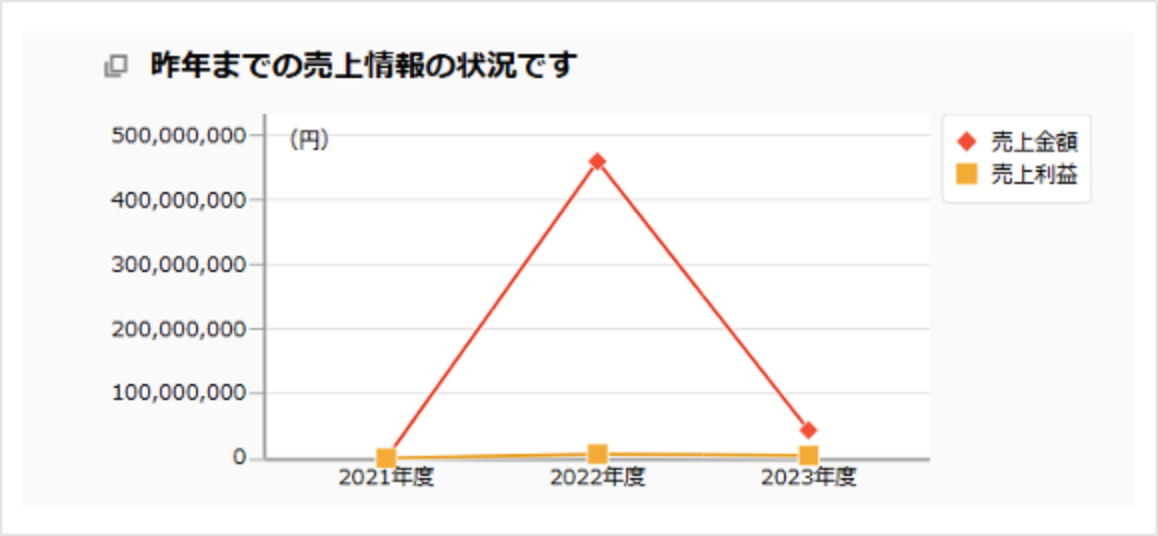
項目	説明
予定商談一覧	本日以降の予定商談が登録されている場合、表示されます。 ※計画分の予定商談は対象外です。
予定業務一覧	本日以降の予定業務が登録されている場合、表示されます。 ※計画分の予定業務は対象外です。
予定アプローチ一覧	本日以降の予定が登録されている場合、表示されます。 ※Approach DAMの導入が必要です。
クレーム一覧	クレーム扱いの対応中の声（処理状況が処理中）が登録されている場合、表示されます。 ※顧客の声オプションの利用ライセンスが必要です。
プラスの声一覧	1年以内にプラスの声が登録されている場合、表示されます。 ※顧客の声オプションの利用ライセンスが必要です。
案件一覧	継続中（受注、失注していない）の案件情報が登録されている場合、表示されます。 ※案件創造統合の導入が必要です。
引合一覧	継続中の引合が登録されている場合、表示されます。 ※Approach DAMの導入が必要です。

補足

- 各種情報は10件まで表示されます。
- 各種情報のタイトルより一覧画面を開けます。履歴サマリー画面に表示されていない期間の情報も参照できます。



参考情報として以下のようなグラフが表示されます。





項目	説明
売上金額・利益推移	表示期間に売上情報が登録されている場合、表示されます。
案件金額・利益推移	表示期間に案件情報が登録されている場合、表示されます。 ※案件創造統合の利用ライセンスが必要です。
スキマ分析	販売実績 ✅ またはオススメ商品 ⭐ がある場合に表示されます。 ※システム設定でスキマ分析を利用するための設定が必要です。

補足

- 売上・案件情報のグラフは、直近6ヶ月または3年分の金額・利益推移を表示します。

3 補足情報

要約結果に表示されたパーソン情報へのリンクなど、要約結果から詳細情報を参照する際に利用します。

