

ようこそ、記憶の近道へ。

セールスイネーブルメントへの Monoxer活用



MONOXER

本資料について

- 1 セールスイネーブルメントにおける課題と Monoxerがご支援できること
- 2 Monoxerサービス概要
- 3 新機能：文章記憶
- 4 Monoxerがご支援するセールスイネーブルメント事例

01

セールスイネーブルメントにおける課題と
Monoxerがご支援できること

セールスイネーブルメントの取り組みは、 3つのマネジメント施策に分類することができる

KPIマネジメント

営業活動の数字管理



▼

営業フェーズ設計・管理などを通して、
営業目標の達成に向けた数字管理や
課題点の特定を行う

ナレッジマネジメント

ナレッジ・ノウハウの共有



▼

営業資料やトークの型化、
営業ノウハウの横展開を通し、
成果の再現性を高める

スキルマネジメント

営業トレーニング



▼

営業としての考え方のインプットや
OJTなどを通じた
営業スキルの向上を行う

セールスイネーブルメントを導入している企業は多くあるが、
一方で、営業成果への反映までには、解消すべき課題点も多く存在している

営業資料の整備や
ナレッジの展開を行っても、
各種コンテンツが十分に
活用がされない

各種取り組みを行なっているが、
営業成果の個人差は、
十分に縮まらない



営業スキル習得のための
トレーニングは、
現場OJTに委ねる度合いが高く、
現場マネジメント層の負担が大きい

営業スキルが身についているか、
定量的な評価ができない

Monoxerは、組織で定義した教育コンテンツの確実な浸透を通し、
セールス個人のナレッジ・スキル習得を支援する「記憶定着アプリ」です

KPIマネジメント

営業活動の数字管理



SFA・CRM

ナレッジマネジメント

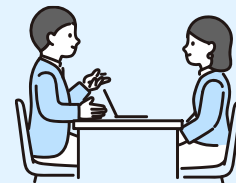
ナレッジ・ノウハウの共有



Monoxer

スキルマネジメント

営業トレーニング



02

Monoxerサービス概要



AIを活用した記憶・定着のためのICTシステム

解いて覚える**記憶**アプリ

[作成] オリジナル問題を搭載

csvやテキストファイルを元に、様々な形式の問題を作成可能

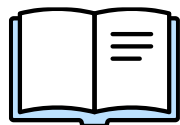
[学習] アダプティブラーニング

習熟度・忘却度に応じて出題頻度や問題難易度を自動調整

[管理] 記憶を可視化

学習状況と記憶状況をリアルタイムで確認可能

憶えたいことをテキストや画像など適切な形で出題し、記憶の定着をサポート



ノウハウ



セールス
トーク



商品知識

金融知識_年金編 2/20 中断

図は公的年金制度の加入者内訳の表になります。**2(第二号被保険者)**に該当する人を選びなさい。

1	2	3
自営業者など	1/3	
会社員・公務員など	2/3	
第二号被保険者の被扶養配偶者	3/3	

提案パターン

保険基礎知識 1/2 中断

次のニーズに対し、提案すべき商品は何でしょうか。

【顧客ニーズ】

- ・生涯において手厚い保障を受けたい
- ・資産形成も行いたい

終身保険	1/4
定期保険	2/4
無選択型終身保険	3/4
外貨建て終身保険	4/4

セールストーク

4月新入社員研修 7/20 中断

Q.Monoxerと他のe-learningツールの違いはなにか

出題頻度・順序・形式が個人別に異なるため、記憶定着までの効率がよいことが挙げられます。

Monoxerは長期的に定着できている状態を実現します。

従い、成果に直結する学習ツールであることがMonoxerの強みです

記憶定着までの

e-learningは

成果に

Monoxerの強みです

機械が「記憶度」と「忘却速度」を算出し、個人に合った学習体験を自動設計

一人一人の習熟度に合わせて難易度が自動調整

一人一人にあった学習プランを自動設計



易 ← → 難



組織、個人ごとの学習状況や定着状況を可視化

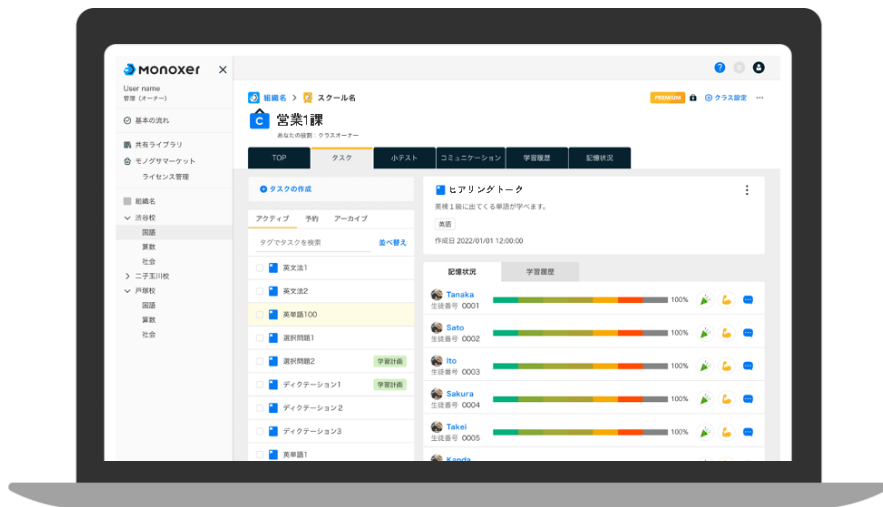
学習者画面

自身の記憶状況をリアルタイムで把握できる



管理者画面

配信課題や組織でセグメントをかけ、記憶状況を一覧で把握できる



「確実な記憶定着」および「定着状況の可視化」により、セールス個人のナレッジ・スキル習得を支援し、組織の営業生産性の向上を実現

あらゆる情報の記憶定着を実現

Before

- ・知識の習得はできるが、
- ・スキル（トーク）を習得できるツールはない
- ・効率的な学習方法がわからない



知識のみ



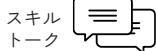
個人が独自の方法で

After

- ・知識+スキル（トーク）の習得を実現
- ・効率のよい学習体験で、個人の自立した学習活動を促進可能



知識



スキル
トーク



学習活動を促進

定着状況の可視化

Before

- ・定着状況までを定量的に可視化する方法はない
- ・主観的な評価



マネージャー
Aさん



マネージャー
Bさん



マネージャー
Cさん

After

- ・見た→学習した→習得したまでの一元管理が可能
- ・客観的・定量的な評価が可能

学習者	記憶度	学習計画 4P	進捗率
① 第一営業所 山田太郎	99%	終了	34回
② 第一営業所 山田次郎	100%	終了	31回
③ 第一営業所 山田三郎	100%	終了	28回
④ 第一営業所 山田花子	100%	終了	23回
⑤ 第一営業所 山田愛子	100%	終了	22回
⑥ 第一営業所 山田佳子	90%	6/8 開催	15回
⑦ 第一営業所 山田健郎	79%	2/8 開催	4回

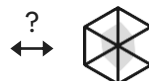
記憶状況×営業成果

Before

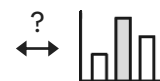
- ・定着状況を定量評価できないため、教育コンテンツと営業成果の相関を証明できない



教育コンテンツ



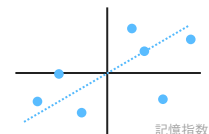
営業スキルの評価



営業評価

After

- ・定着状況と成果の相関を証明でき、教育コンテンツのアップデート活動も可能



業務成績・社員満足度・アセスメントテスト結果



教育コンテンツの
再定義

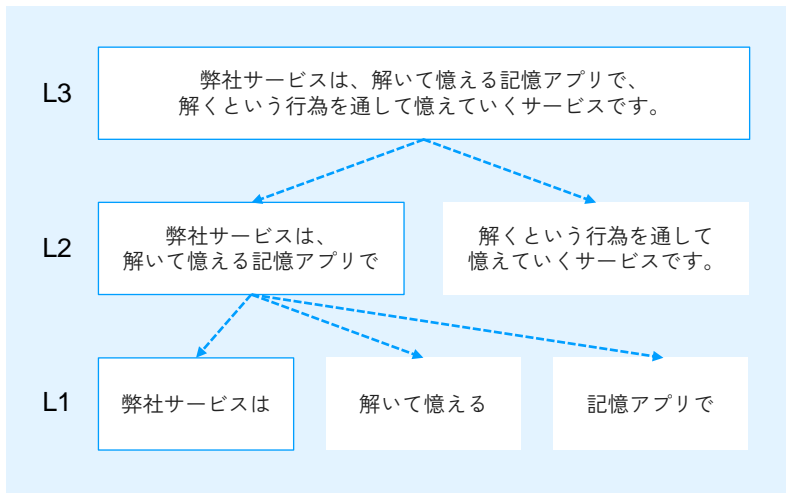
03

新機能：文章記憶

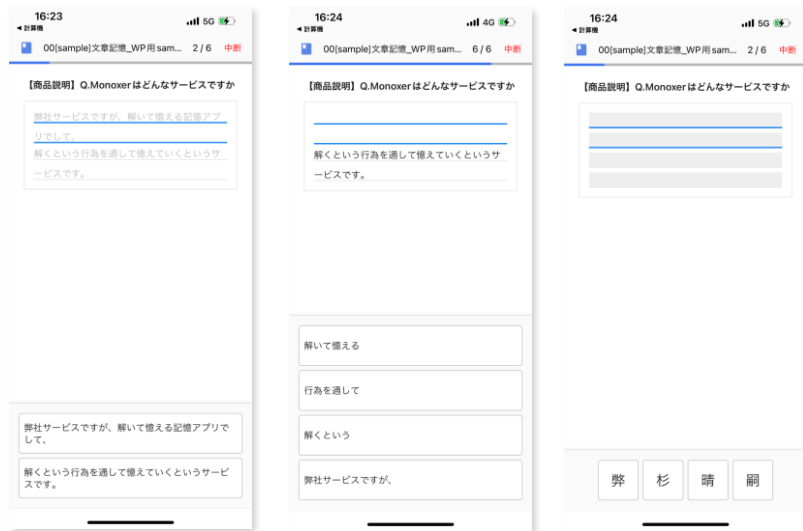
誰もが確実にトークの型を習得することが可能に

Monoxerが実現する文章の記憶

文章を把握しやすい大きさ・個数へと分割し、学習者が「**下位のChunkを使用して上位Chunkを組み立てる**」という問題を繰り返すことで、文章全体を覚えることを実現する



文章記憶 UI/UX



「文章」単位で選択

「文節」単位で選択

「文字」単位で選択
※頭文字選択

易

難

課題

- ・顧客からの質問に対して、正しく、素早く回答ができないため、顧客から信頼を獲得できていない
- ・Q&A集は用意されているが、どの程度定着しているか、活用されているかがわからない

Monoxer
活用

- ・文章記憶機能で、誰もが簡単に記憶することができ、マネージャーや先輩社員のサポートがなくても、一定のトークが習得できている状態を実現
- ・管理画面では、定着度が可視化されるため、個人ごとの習得状況が明確になる

[例]Q&A集

Q.質問内容	A.回答トーク
Monoxerと他のe-learningツールの違いは何か	出題頻度・順序・形式が個人別に異なるため、記憶定着までの効率が良いことが挙げられます。e-learningは知識の習得あるいはスポットでの知識量を測定するものに対し、Monoxerは長期的に定着できている状態を実現します。従って、成果に直結する学習ができる点がMonoxerの強みとなります。
...	...



	自社商品	業界知識
社員A	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #008000; background-image: linear-gradient(to right, #008000 40%, #FFD700 40% 60%, #FF0000 60% 100%);"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #FF0000; background-image: linear-gradient(to right, #FF0000 40%, #FFD700 40% 60%, #008000 60% 100%);"></div>
社員B	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #FFD700; background-image: linear-gradient(to right, #008000 10%, #FFD700 10% 90%, #FF0000 90% 100%);"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #008000; background-image: linear-gradient(to right, #008000 40%, #FFD700 40% 60%, #FF0000 60% 100%);"></div>
社員C	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #FF0000; background-image: linear-gradient(to right, #FFD700 10%, #FF0000 10% 90%, #FF0000 90% 100%);"></div>	<div style="width: 100%; height: 15px; background-color: #808080; background-image: linear-gradient(to right, #808080 40%, #FF0000 40% 100%);"></div>

■記憶済み ■記憶中 ■苦手 ■未出題

課題

- ・組織全体でヒアリングシートを用意し、何を聞くべきかの明確になっているが、実際に聞き出せる情報量や質には、営業社員ごとに個人差が生じている

Monoxer 活用

- ・顧客にストレスを与えないヒアリングトーク（言葉）を定義し、全員が記憶している状態を実現
- ・基本的なトークはアプリで習得できるため、ロープレや同行の回数を減らすことができる。また、学習効率も良いため、1人立ちまでの期間も短縮可能

[例] 顧客の目標（理想の状態）をヒアリングする場合

❌ Bad

貴社にあった提案を行いたいと思って
おりました、貴社の目標は何でしょうか。

✅ Good

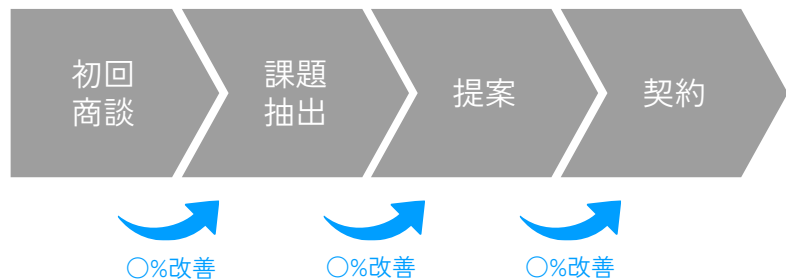
貴社のHPを拝見しまして、一方で、同業界のお客様からは、〇〇という背景から、営業組織として△△を重点目標と置かれていると伺ったのですが、貴社の営業組織として、需要視されているKPIと具体的な目標数値はどのようなものを設定されておりますでしょうか。

- ✅ 適切な枕詞をおき、質問の背景を伝えられている
- ✅ 得たい回答が明確で、相手が答えやすい



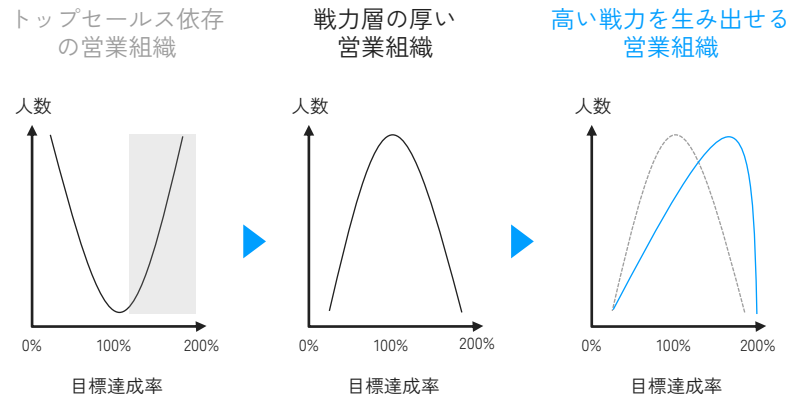
営業組織や営業パーソンのセールス課題にあわせたトレーニング実施をサポートし、組織としての営業生産性や営業成果の再現性向上を実現

フェーズ移行率の改善



個人や組織別に
課題となっている営業フェーズの
コンバージョンレートを改善

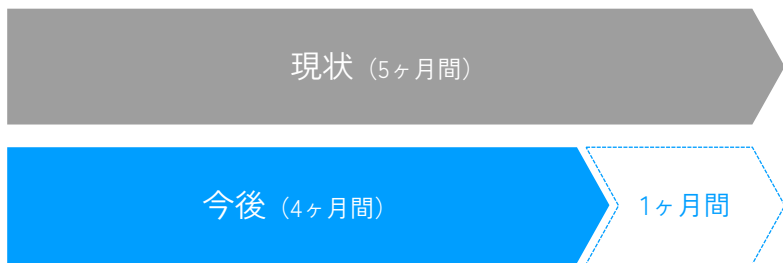
売上中央値の向上



再現性高く営業成果を創出できる
育成・トレーニング環境を構築

研修コストや教育に関わる人件費を抑制しながらも、 これまで通り、これまで以上の教育効果を創出可能

研修：ランプタイム（育成期間）の短縮

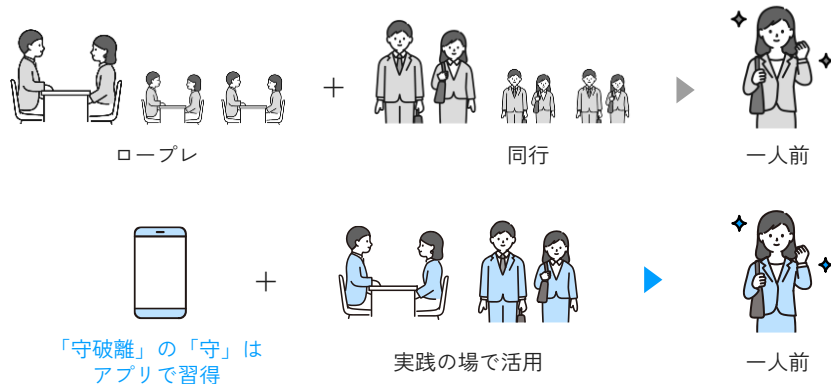


1ヶ月分を+αの教育プログラムに利用
(現場OJT負担の軽減、活躍の早期化)

or

1ヶ月早く営業活動を開始
(在籍時売上を1ヶ月分創出可能)

OJT：ロープレ・同行回数の削減



最低限必要な知識やトークは
事前に身につけた状態でOJTに入ることにより、
効果的なロープレや案件同行を実現

04

Monoxerがご支援する セールスイネーブルメント事例



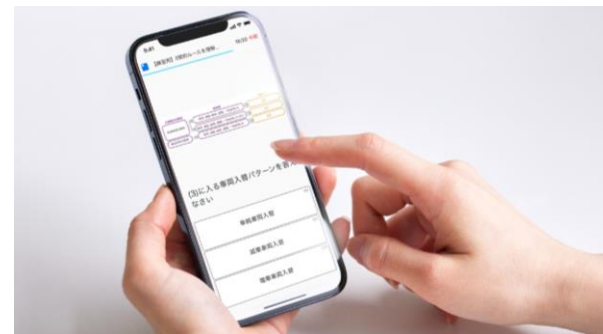
東京海上日動

業種：損害保険

社員数：17,008

Monoxer用途：代理店様向けの保険教育への活用

- ・ Zoom研修後、Monoxerを活用することで研修内容を定着
- ・ 記憶したことにより、学習者は自信をもって営業できるように
- ・ 確実な「定着」と「見える化」の実現により、23年度は研修自体の改革にも着手している



Before

- ・ 研修後のアフターフォローが難しく、代理店様毎や個人毎に研修内容の活用度合いに大きな差が出ていた
- ・ 研修の効果を調べるために、営業パーソンが各代理店様に訪問し、受講生の方の声を定性的に集めていた

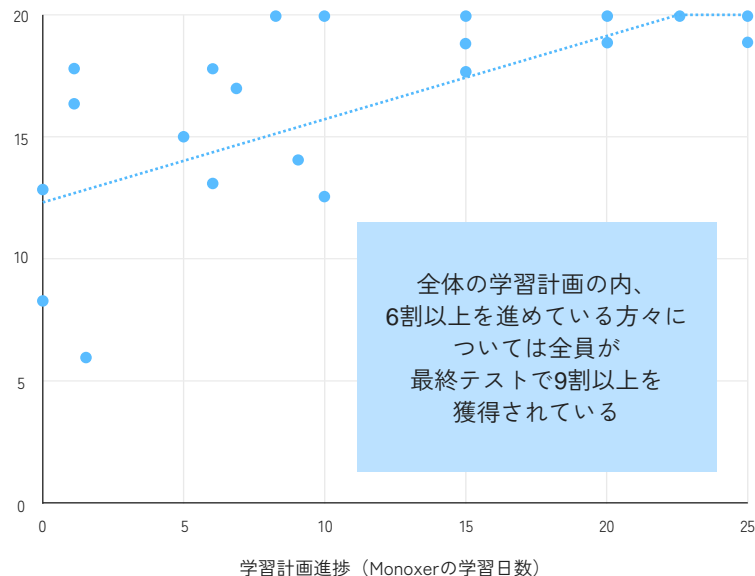
After

- ・ Monoxerを使って学んだ学習者は、全プログラム終了後のテストで全員高得点を挙げており、学習内容の定着に成功
実際の営業現場でも自信を持った商品会が出来ており、営業行動の改善にもつながっている様子が見受けられた
- ・ 個人の記憶状況をモニタリングすることで、定着状況にあわせた研修後フォローを実現
- ・ 上記の結果をうけ、2023年度は更なる成果向上を目指し、半年間にわたる保険代理店の若手営業向け教育プログラムをリリース
理解と活用に特化した対面/Zoom研修と、定着に特化したMonoxerを組み合わせることで、より効果が見込まれる研修へ刷新

Monoxerで学習したことにより、知識が身につき、 営業活動に活かすことが出来ている様子が見受けられた

定量評価

(y=アセスメントテスト結果、x=学習への取り組み度合い)



定性評価

(管理者/学習者ヒアリングより抜粋)

- 研修だけでは正直頭に残っていないことも多いが、Monoxerで自主的に取り組むことによって、覚えられている感覚がある。**知識として思い出そうとしたとき、研修の内容というよりもモノグサの絵が頭に浮かぶこともある。** (入社1年目の方)
- 問題を解く形式で学ぶことで、頭に入ったという感覚を持つことが出来た。**これまであやふやだったところも明確になったので、お客様の相談にもパッとこたえられたし、知識が増えたと感じている。** (入社3年目の方)
- 研修だけではテキスト渡されて、その後は自分でやるしかなかったが、Monoxerがあることによって繰り返し学習できたのはよかった。**知識がついたことで、お客さまにも自信をもって説明することが出来た**感触があった。 (入社1年目の方)

営業フェーズを進めるために必要なトークを定義し、記憶させることで、 新入社員の提案機会の獲得率 (+10.1%)、提案内容への合意率 (+25.0%) を改善

2021年
営業組織
の課題

- ①初回商談時、顧客と課題の合意ができず、提案機会獲得率（2回目商談に進めない）に課題があった
- ②2022年は新規採用計画が拡大することに加え、トップセールスの異動により、限られた教育リソースの中で、再現性の高い教育活動と早期立ち上がりを実現する必要があった

活動年度
(4-3月)

初回商談

課題への合意
(提案機会の獲得)

提案内容への合意
(担当者が社内稟議開始)

全商談数を100件と仮定

2021年

100.0件

39.7%

39.7件

48.1%

19.1件

2022年

100.0件

49.8%

49.8件

73.1%

36.4件

年度比較

1.00倍

+10.1%

施策A

1.25倍

+25.0%

施策B

1.90倍

施策A

- ・顧客ペルソナごとに抱えてやすい課題の定義し、記憶
- ・課題に引き出し、合意いただくためのヒアリングスクリプト（項目・手順・トーク）を定義し、記憶
- ・ロープレにてトレーニングを実施

施策B

- ・課題・真因ごとの提案資料を型化・整備
- ・提案資料に加えて、それを分かりやすく伝えるトーク、付随するQ&Aの整備し、記憶



MONOXER