AIクレームチェッカーのご紹介ver.8





システム概要

営業・顧客対応者が顧客から受け取るメールをAI(人工知能)がチェックし、 1通ずつクレーム危険指数を付与。 顧客不満足状態を見える化。

開発背景

「顧客」=「契約してくれた人」 =「信じ、期待してくれた人」

一度、信じて期待して頂いた顧客の想いを絶対に裏切りたくない。 顧客不満足状態ゼロを徹底的に目指す。

メディア掲載実績



●日経産業新聞(2017/11/05)

「AIセールス 顧客の『不満』顕在化」

CNET Japan(2018/01/09) https://japan.cnet.com/article/35112739/

「このメールは"クレーム"なのかー 井口裕石 2018年01月09日 12時00分 属人的な判断をAIが担う『AIクレームチェッカー』|

このメールは"クレーム"なのか--属人的な判断を AIが担う「AIクレームチェッカー」



• LIG(2018/03/13) https://liginc.co.jp/385508

「AIでクレーム防止!メールを分析し素早い対応を 可能にする『AIクレームチェッカー』がすごいし

NIKKEI Biz Target (2018/04/11) http://biztarget.nikkeibp.co.jp/atcl/wp/18/03/29/00217/

「顧客対応の改善、顧客満足度を 向上させる電子メール対策とは? |







以下の理由をどこまで精緻に把握し、対策していますか?

1 見込み客が顧客化しない(契約しない)理由

2 顧客がリピートしない理由

3 顧客にアップセルできない理由

4 顧客が新たな見込み客を紹介してくれない理由

多くの企業では、実現できていません。





まずい…。

自分のミスで取引先からお叱りのメールが来てしまった…。 評価に響くのは嫌だし、言わなきゃバレないだろ。ここは内々に処理しておこう。 営業担当者A



結果、状況は悪化し炎上してしまった





あ、取引先に依頼されていた仕事を忘れていた・・・ でもたいして怒ってなさそうだし、今週中に対処すれば十分だろう。 今は他の仕事もあるし後回しにしよう。



事の重大さの認識を見誤り大クレームにつながった





また部下からのCCメールがきた。 部下と取引先のやり取りが、CCやBCCで 毎日数百通送られてくる。 自分の仕事もあるし正直全部はチェックできていない…。 営業責任者



上司が気づかないうちに部下が失注してしまった





まずい…。 自分のミスで取引先からお叱りのメールが来てしまった…。 評価に響くのは嫌だし、 言わなきゃバレないだろ。 ここは内々に処理しておこう。



あ、取引先に依頼されてた 仕事を忘れてた・・・。 でもたいして怒ってなさそうだ し、今週中に対処すれば 十分だろう。 今は他の仕事もあるし 後回しにしよう。



また部下からのCCメールがきた。部下と取引先のやり取りが、CCやBCCで毎日何百通も送られてくる。自分の仕事もあるし正直全部はチェックできない・・・。

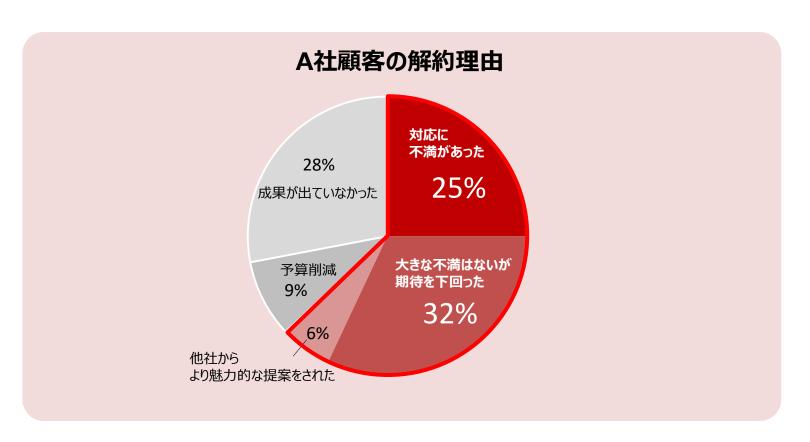
結果、状況は悪化し 炎上してしまった 事の重大さの認識を見誤り 大クレームになった 上司が気が付かないうちに 部下が失注してしまった

多くの企業ではこのような顧客不満足サインを見逃しており知らないうちに信用を失って受注・リピート機会を逃している

A社(デジタルマーケティング)の事例



解約理由は「サービスの質」ではなく「対応の問題」であった



顧客不満足状態を早期に発見できていれば解約回避が可能だった

クレーム発生までの流れ



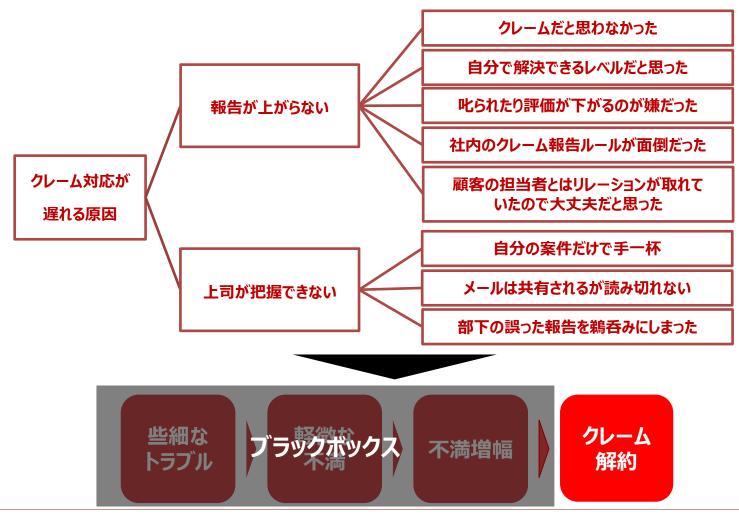
顧客対応の問題を解決するには、 不満足状態を早期に発見し、対応することが必要



顧客不満足の早期発見は困難



クレームまでの過程はブラックボックス化しており、早期発見は困難



AIクレームチェッカー開発スキーム



最高峰の人工知能を使い、顧客とのメールから クレーム危険度の高いものを自動的に検知します



法人顧客1万社、上場企業の 元役員部長6,000人以上と 日々密接にメールを交換 過去100万件の教師データを提供 クレーム状態、クレーム初期、 クレームの予兆、クレームではないの 4段階に分類し人工知能に学習させる



Powered by Hibi+

「AIクレームチェッカー」 日本初、人工知能を活用した 顧客不満足度発見システム



株式会社FRONTEO

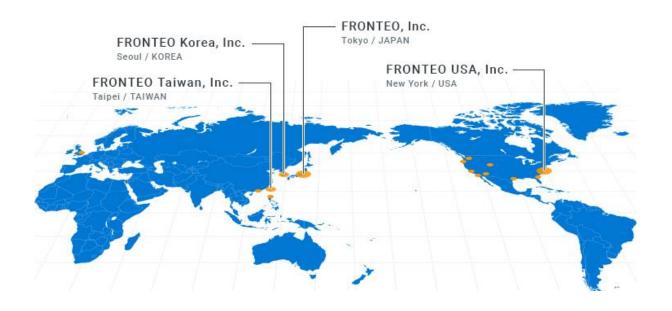
東証マザーズ、米NASDAQ上場 国内外の国家機関や大企業へ 数多く導入されている

最先端の人工知能技術を保有

FRONTEO紹介



国際訴訟、不正調査等でグローバルで2000件以上の実績



主要顧客 (一部)

官公庁(警察・防衛省・海上保安庁・金融庁等)、企業・法律事務所







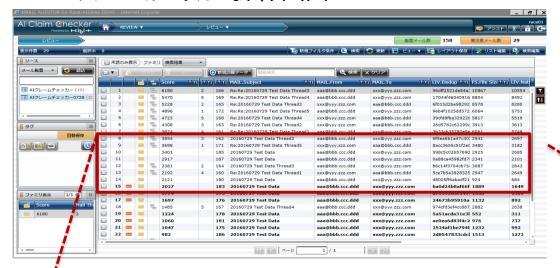




AIクレームチェッカー画面イメージ



AIクレームチェッカー操作画面



- ・全メールにクレーム危険指数(スコア)を付与(1~10,000)
- ・各項目で昇順、降順の並べ替えが可能
- ・全ての項目において絞り込み検索が可能
- ・指定した宛先に、アラートを送る事が可能

クレーム危険指数

件名

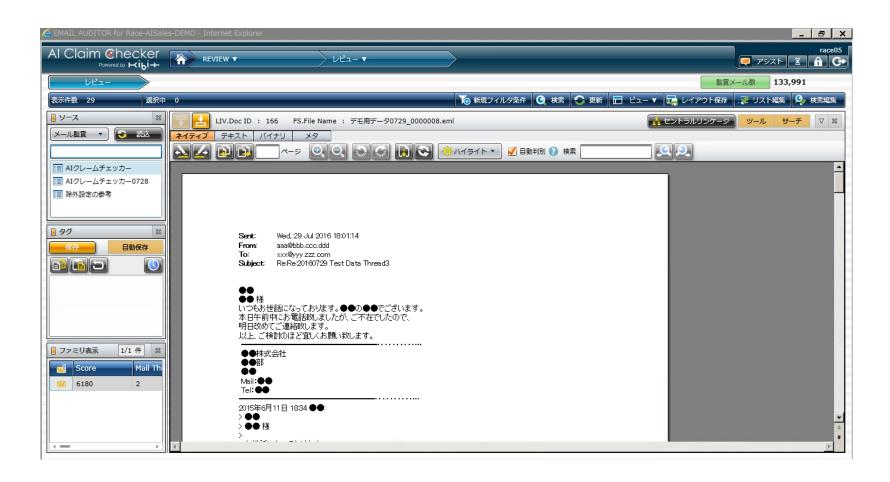
差出人アドレス 受信者アドレス

| 11 | | V | ρįς | 5470 | 5 | 169 | Re:Re:20160729 Test Data Thread4 | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
|----|-----|-----------|-----|------|---|-----|----------------------------------|-----------------|-----------------|
| 12 | | M | βć | 940 | 1 | 170 | 20160729 Test Data Thread1 | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
| 13 | | M | Ęć | 3698 | 1 | 171 | Re:20160729 Test Data Thread5 | xxx@yyy.zzz.com | aaa@bbb.ccc.ddd |
| 14 | | \bigvee | ρįς | 4896 | 1 | 172 | Re:Re:20160729 Test Data Thread5 | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
| 15 | MEW | V | | 1774 | | 173 | 20160729 Test Data | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
| 16 | | V | | 270 | | 174 | 20160729 Test Data | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
| 17 | MEW | V | | 1047 | | 175 | 20160729 Test Data | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
| 18 | NEW | V | | 1697 | | 176 | 20160729 Test Data | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
| 19 | | V | | 372 | | 177 | 20160729 Test Data | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |
| 20 | NEW | M | | 1224 | | 178 | 20160729 Test Data | aaa@bbb.ccc.ddd | xxx@yyy.zzz.com |

AIクレームチェッカー画面イメージ



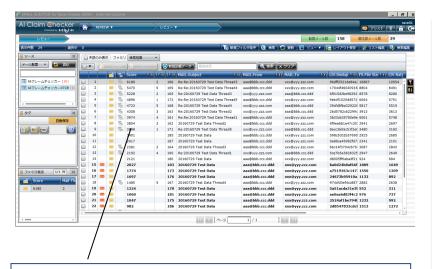
ダブルクリックしたメールの内容が表示されます。





営業 責任者

クレーム危険指数上位3~5%のメールを確認するだけで、 ほぼ全ての問題となるメールの把握が可能

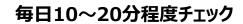


まち〇〇

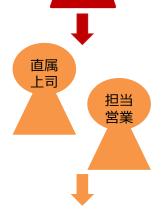
1週間ほど前に契約の件で連絡差し上げたのですが、まだ返信を頂いてないようです。

. . .

こちらとしても早急に予定を決めてしまいたいので 早めの返信をよろしくお願いします。



詳細ヒアリング、対応指示

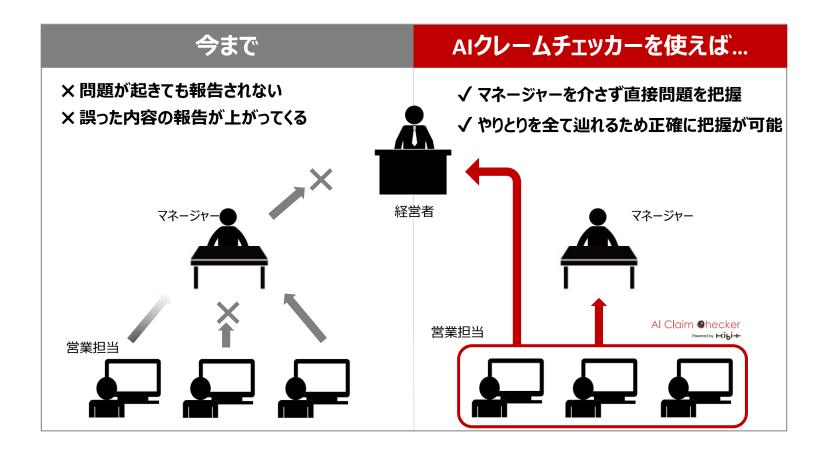


- ・業務フロー改善
- ·研修開催
- ・新規システム導入

Etc···



正確に・漏れなく顧客不満足メールを把握することができるようになります

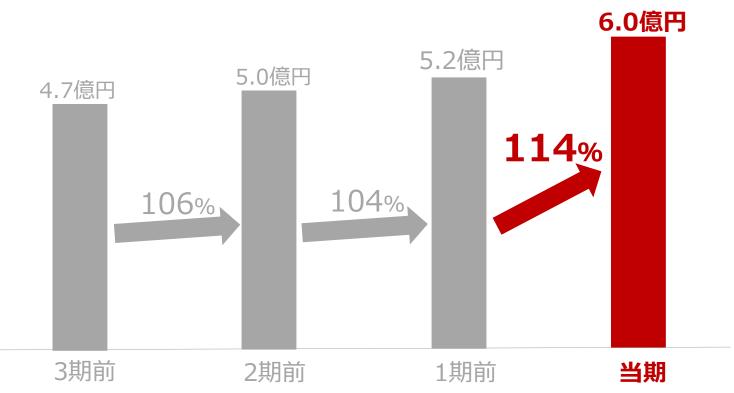


成功事例 B社(Webサービス)



AIクレームチェッカー導入で売上が急増

B社の売上推移

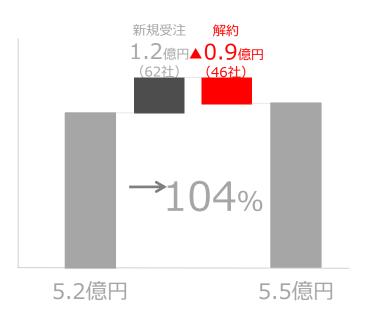


成功事例 B社(Webサービス)

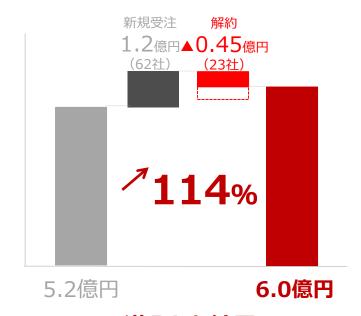


解約率半減により売上114%、経常利益130%に

B社の売上推移



導入しなかった場合 ※過去の解約率から試算



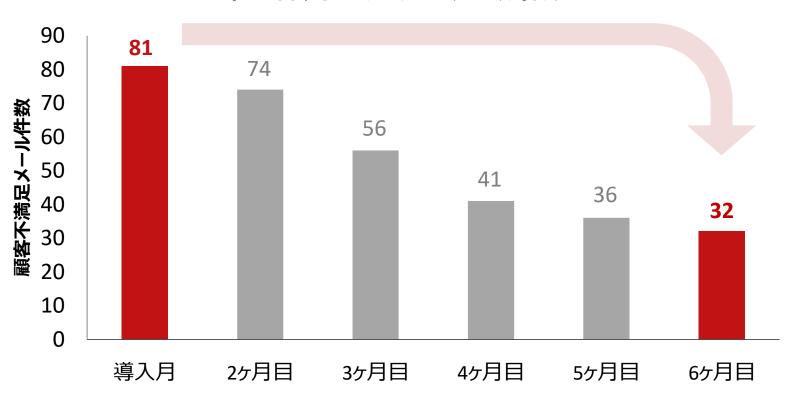
導入した結果

成功事例 C社(経営コンサルティング)



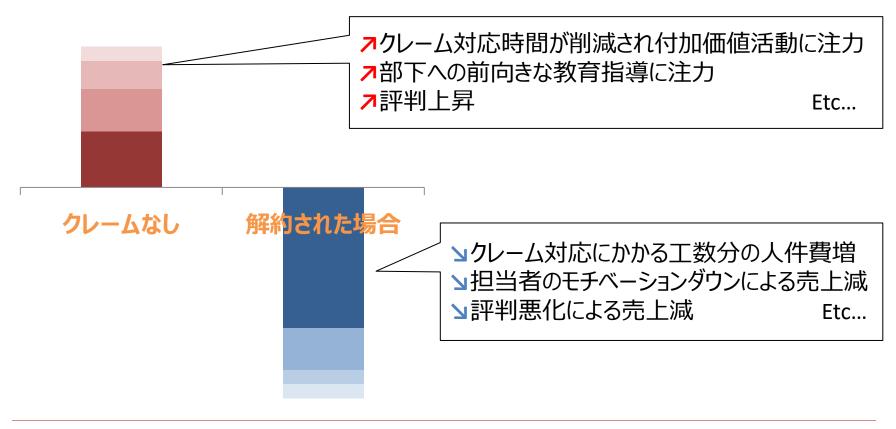
導入後半年でクレームメール件数が6割減

C社に届く毎月のクレームメール件数





解約・失注による損失は解約分だけではありません



利用者(経営者・管理者)の声





クレームが大きくなる前に未然に防ぐことができているので、 今までクレーム対応にかかっていた時間を何十時間も削減でき、 生産性の高い別の作業に当てることができるようになりました。 (R社 経営コンサルタント業 売上約1000億円)

部下の雑な対応に気づき、<mark>逐一教育することができるようになった</mark>ので、より質の高い顧客対応を実現することができています。 (S社 商品卸売業 売上約350億円)





AIクレームチェッカーを導入したことによって、 社内での報告の仕組み自体に問題があるということがわかり、 クレームに対して迅速に対応できる仕組みを新たに作ることができました。 (A社 広告業 売上約2000億円)

利用者(部下)の声





危ないかも、と思っていたら必ず上司が指導してくれるようになったので、 クライアントとの間に大問題が生じることがなくなった。

(M社 労働者派遣業 売上約300億円)

言葉遣いに関する苦言を呈されることが多いということで全社研修が開かれた。

それ以降は日本語に注意して先方とのやりとりを行うようになった。 (E社 情報処理サービス業 売上約450億円)



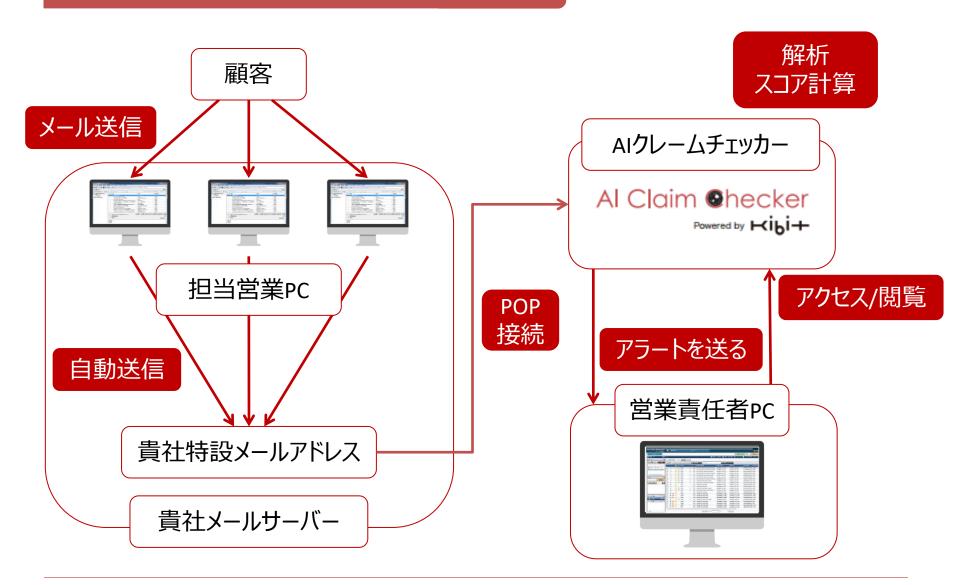


あとから指摘されるのはやはりバツがわるいので、今までなら 誤魔化していたような小さな問題でも自分から上司に報告するようになっ た。

(R社 情報提供サービス業 売上約150億円)

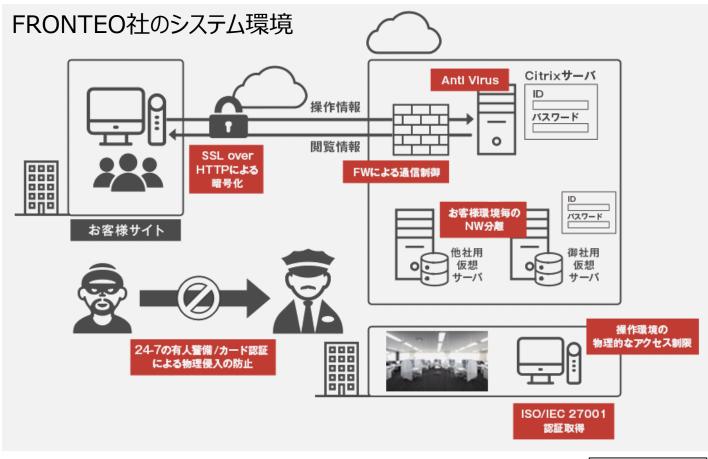
AIクレームチェッカーシステムイメージ





システム詳細





システムはSSLによる暗号化通信・2段階認証・ログインロックに加え、 レイスグループはプライバシーマークの取得企業で規約に則り、 万全な体制を敷いております。システムは既に多数の大企業に導入済み。

