

AIの話題は尽きませんが、現実はどうでしょうか？ 導入や活用はそう簡単ではありません。そこでHubSpot AIが役立ちます。過去半年間、各HubとHubSpot Smart CRM™を含めてプラットフォーム全体にAIを組み込んできました。透明性が高まり、大事な業務にさらに集中できるようになります。関連性の高いコンテンツの作成にも、売り上げの予測にも、カスタマーサポートの自動化にもHubSpot AIが役立ちます。現代顧客はあらゆる場所に散在しています。適切なコンテンツをタイミング良く配信しなければなりません。それは簡単ではありません。トピックを見つけたり、画像を手配したり、コンテンツ作成には時間とリソースがかかります。担当者が増えれば、一貫性を保つのも難しくなります。そこで役立つのが、HubSpotのブランドボイスです。営業リーダーの皆さま、売上を最大95%より正確に予測できるツールをHubSpotが構築しました。過去の企業データや成果を活用できる予測AIで、より正確な売上予測を実現します。AIの活用により、パーソナライズされた営業Eメールも作成できるため、時間を節約して大切な業務に集中できます。カスタマーサービスでは、時間はとても貴重です。AIチャットボットを使って年中無休のサポートを提供して、いつでも迅速に顧客に対応できます。HubSpot AIによる返信の推奨では、ナレッジベース内の情報とコミュニケーション履歴を使用して、顧客の状況に応じた返信文が推奨されます。解決までにかかる時間も短縮できます。これらのツールはHubSpot AIの始まりにすぎません。今後、さらに多くのAIツールを構築し、顧客に接するチームの効率性と成果の向上を支援します。プラットフォームのあらゆる箇所で使えるAIツールを、Spring Spotlightをご覧ください。