

①要約：

このアイデアは、電話対応の効率を高めるために、電話を受けた際に 30 秒以内に最適なエージェントに繋ぐペアリング戦略を活用することで、顧客満足度とコスト削減を実現することを特許として取得しています。また、AI を活用してお客様の属性や過去の購買履歴、さらには SNS データや国税情報などを取得し、最適なエージェントを割り当てることで、効率的な顧客対応を提供するサービスを展開しています。

②目的：

このアイデアの目的は、顧客満足度を向上させるために、顧客のニーズに合った最適なエージェントを早く割り当てることで、待ち時間を短縮し、適切なサポートを提供することです。また、AI を活用した情報収集とマッチングシステムを導入することで、顧客との関係構築を強化し、効率的なコールセンター業務を実現することも目的としています。

③新規性：

このアイデアの新規性は、電話対応において 30 秒以内に最適なエージェントに繋ぐペアリング戦略の特許取得している点や、AI を活用して顧客の属性や購買履歴、SNS データ、国税情報などを利用して最適なエージェントをマッチングするシステムを提供している点にあります。

④独自性：

このアイデアの独自性は、ペアリング戦略や AI を活用した情報収集とマッチングシステムを組み合わせた顧客対応サービスが、他社に比べて顧客満足度や効率性の向上に繋がる点にあります。特許取得や顧客属性情報の活用など、独自の要素がこのアイデアには組み込まれています。

⑤経済価値：

このアイデアには顧客維持率の向上や効率的な技術問題処理時間の短縮といった経済的な効果があります。顧客満足度の向上によりリピート率の増加や口コミ効果による新規顧客獲得が見込まれるため、企業の収益向上にも貢献することが期待されます。また、コスト削減や業務効率化による競争力強化といった経済的メリットも考えられます。