

①要約：

このアイデアは、インサイドセールスを支援するために AI を活用し、営業担当者に最適な顧客連絡先を提案するシステムに関するものです。地域情報やイベント、天候などの要素を学習し、成功率が高い顧客層を提示することで効果的な営業活動を支援します。

②目的：

このアイデアの目的は、営業活動を効率化し、成功率を高めるために、AI を活用して適切な顧客に電話をかけるタイミングや最適な属性を提案することです。これにより、営業担当者の効率性や成果を向上させることが狙いです。

③新規性：

このアイデアの新規性は、AI を用いて営業担当者に自動で顧客連絡先を提案するシステムが開発されている点にあります。過去の経験や地域情報を学習させることで、最適な顧客層を特定し、営業活動の成功率を向上させる点が新規性を示しています。

④独自性：

このアイデアの独自性は、インサイドセールス.com という会社が保有するものであり、営業担当者に最適な顧客を自動で提案するシステムが独自の技術となっています。特許取得により、他社との差別化が図られています。

⑤経済価値：

このアイデアは、営業活動の効率化や成功率向上に大きな経済価値をもたらします。効果的な顧客ターゲティングにより、無駄な労力を削減し、成果を最大化することが可能となります。また、AI による自動化が業務を効率化し、生産性向上につながるため、企業の収益増加につながるでしょう。