

コムデスクリード

Comdesk Lead

電話営業に必要な

「量 X 質」を実現する

アウトバウンドコールシステム

アウトバウンド専用コールシステム

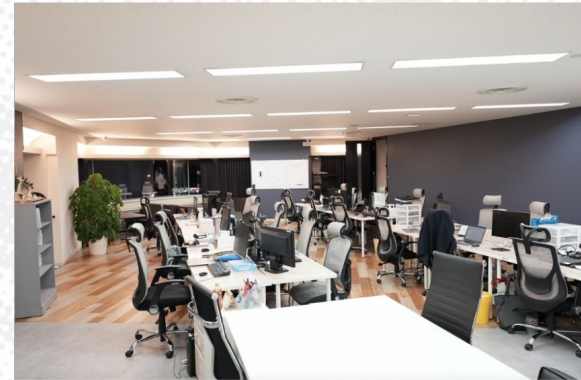
特許取得





会社概要

商号	株式会社Widsley (英表記 : Widsley INC.)
設立	2013年8月
資本金	1億
代表	高橋 弘考
事業内容	顧客コミュニケーションSaaS Comdeskの開発提供 音声領域におけるAI開発 SaaS Integration事業



累計900社 25,000ID

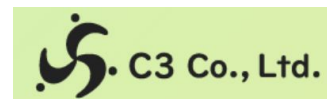
通信・メディア



不動産



人材紹介



金融・保険



SaaS



電力・エネルギー



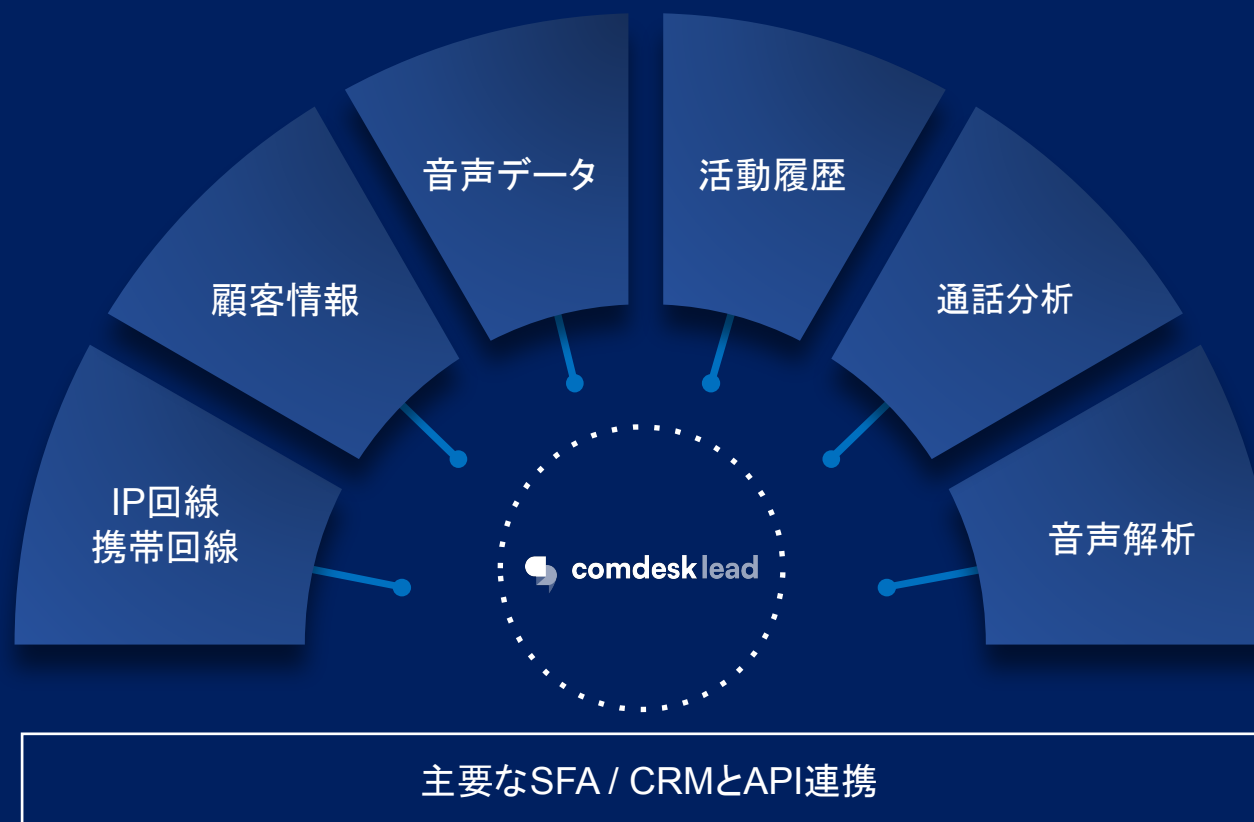
ライフサポート



営代・CC



Comdesk Leadとは



新規開拓 インサイドセールス テレアポ 電話営業 休眠顧客掘り起こし
発信業務の生産性を大幅に向上する CTIツールです

3つのつよみ

電話営業に最適なアプローチを行う 3ステップ

顧客の状態を知るために

接続することが大事

STEP **01**

顧客の情報を深く理解するために

ヒアリングが大事

STEP **02**

効率的な追客のために

**応対者、ステータス、
通話内容メモ**の保存が大事

STEP **03**

3つのつよみ

01

コストの最適化・生産性向上

発信効率を最大化

ClicktoCall

090/080発信

かけ放題

3つの掛け算で発信効率を最大化。接続率を最大
20%向上 & コスト削減 80%を実現

解決できること

入力作業の削減

通電率の向上

追客業務の最適化



架電・リスト管理・追客を支えるシンプルな UI

Point.1

IP回線・携帯
回線の切り替え
が簡単

Point.2

Click to Call
で入力不要

Point.3

リストの項目・
形式を簡単に
カスタマイズ

Point.4

禁止・見込み
番号の管理で正確
な追客

Point.5

架電先のステータス
をしっかり記録

Point.6

再コール設定で
追客を徹底

Point.7

架電履歴が
一目でわかる

The screenshot displays the comdesklead software interface. At the top, there's a header with the comdesklead logo and navigation tabs for 'IP回線' and 'オートモード'. Below this, a contact profile for '株式会社Widsley' is shown, including contact information like phone numbers and email. A sidebar on the left contains various icons for navigation. The main area is divided into two sections: a top section for contact details and a bottom section for a list of leads. The list of leads includes columns for customer name, count, last call date, status, and notes. On the right side, there's a panel for managing call status and a history table showing call logs with columns for date, time, creator, duration, status, and next steps.

顧客名	カウント	最終架電日	ステータス	備考
株式会社ウィズリーホールディングス	66	2024-11-28	担当者不在/留守	
柴田テストマンション201	22	2024-11-28	通電_見込み	
ミヤザギ銀行株式会社	58	2024-11-28	通電_見込み	
Widsley証券株式会社	26	2024-09-27	アポイント獲得	
株式会社保険のWidsley	20	2024-10-02	通電_見込み	
test011石川さん	11	2024-08-20	担当者不在/留守	
test012	7	2024-04-03	担当者不在/留守	
test013金子さん	4	2024-06-21	担当者不在/留守	
株式会社シバタ商事	3	2023-11-21	折り返し待ち	
test015	2	2024-05-31	通電_見込み	

種別	日時	作成者	通話時間	応対者	ステータス
絵ももえお	2024-08-20(火) 17:16:04	Shibata Yuki		受付	即FAX・不通
	2024-08-19(月) 13:23:52	Shibata Yuki		受付	担当者不在/留守
	2024-08-19(月) 13:21:56	Shibata Yuki		受付	通電_見込み
メモメモ	2024-08-08(木) 11:29:14	Shibata Yuki		キーマン	アポイント獲得
	2024-08-05(月) 17:18:40	Shibata Yuki		キーマン	アポイント確認
	2024-08-05(月) 17:17:39	Shibata Yuki		その他	

3つのつよみ

02

組織の生産性向上

再現性ある仕組み構築

ヒアリング項目設計

アクションの明確化

電話口でも効率的に情報収集して、次回アクションに反映・最適なタイミングでのアプローチを実現

解決できること

ヒアリングの型化

全員がヒアリングを徹底

The screenshot shows the 'comdesk lead' interface with a customer profile for '株式会社Widsley'. The profile includes fields for gender, email address, source of contact, fiscal year, number of calls per person, inside/outside sales status, system usage, and return lines. It also includes fields for name, industry, materials, number of call center staff, telephony implementation status, budget for hearing, call charges/staff, and the CTI system in use.

性	田中	名	太郎
メールアドレス	tanaka@widsley.com	業界/業種	営業代行
流入経路	自社Webサイト	商材	生活関連
決算月	12月	架電人員数	20
架電数/人日	100件～	テレポ実施状況	☐ 有り ☐ 無し ☐ 実施予定
インサイドセールスの有無	☐ 有り ☐ 無し ☐ 構築予定	予算ヒアリング	月額30,000円以内の予算
システム利用状況	☐ 有り ☐ 無し ☐ 構築予定	通話料/人員	10,000円～
利用回線	☐ 録音(携帯) ☐ 録音(IP) ☐ IP回線 ☐ 携帯回線	利用中CTIシステム	Comdesk Flat

The screenshot shows the '再コール詳細内容' (Recall Details) window. It contains a table with customer and call information, including ID, dates, and contact details. At the bottom, there are buttons for '再コール設定解除' (Cancel Recall Setting), '再コール' (Recall), and '時刻再設定' (Reset Time).

顧客ID	101010100	コールID	5768798
設定時間	2024年1月14日 15:30	登録日	2024年3月1日 15:30
プロジェクト名	回線	再コール日	2024年3月9日 15:30
名前	株式会社Widsley		
住所1	東京都渋谷区恵比寿3丁目		
電話番号	080 0000 0000	自宅電話番号	
Tel3		Tel4	
FAX	030 0000 0000	URL	
備考	田中様 上席の方向け資料準備		

3つのつよみ

03

リストの精度を向上

リスト管理をかんたんに

新規開拓

ターゲティング

設定（ノーコード）で簡単に文言の変更や項目・プルダウンの作成が可能です。導入企業の多くは平均1週間ほどで運用を開始しています

解決できること

リストのカスタマイズ

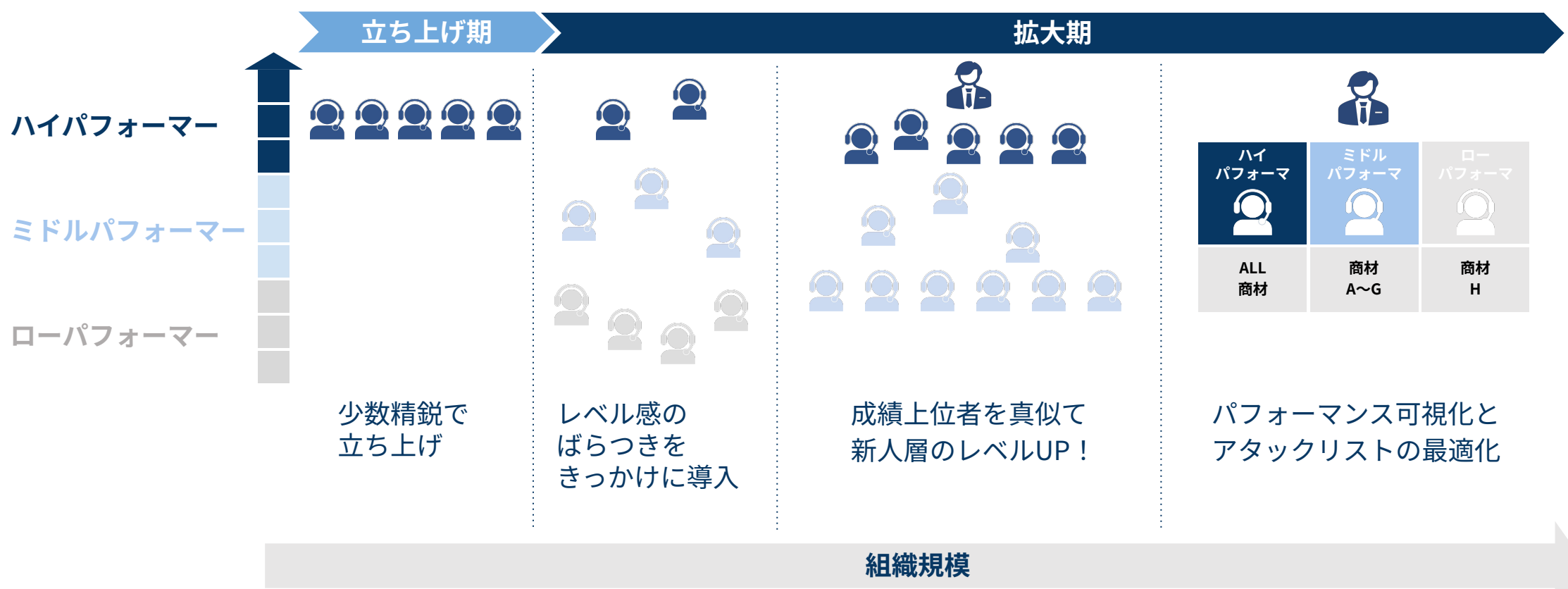
正確なターゲティング

”複数商材お取り扱いの企業様に高評価をいただけてます”

ワークグループ	ID	プロジェクト名	登録日	リスト件数	配布済	消化率	アサインユーザー
回線	Lead_SDR						
携帯							
キャッシュレス	3289	東京都リスト	2022-06-14	302	16	99%	Yuki Inoie 知名 大志
アプリ	3290	東京都_八王子リスト	2022-06-14	23	0	100%	Yuki Inoie 知名 大志
アパレル	3291	埼玉県リスト	2022-06-14	256	0	94%	Yuki Inoie 知名 大志
リフォーム	3292	埼玉県_春日部リスト	2022-06-14	10	0	100%	Yuki Inoie 知名 大志
人材	3293	静岡県リスト	2022-06-14	97	2	97%	Yuki Inoie 知名 大志
太陽光・蓄電池	3294	群馬県リスト	2022-06-14	53	0	96%	Yuki Inoie 知名 大志
ウォータサーバ	3296	千葉県リスト	2022-06-14	307	1	77%	Yuki Inoie 知名 大志
サプリ・コスメ	4273	千葉県リスト	2022-07-15	443	0	99%	Yuki Inoie
食品							
架電製品							
電力・ガス							
コロナ・ワクチン							
塾・教材							
引越・配送							
不用品回収							

データ利活用の最大化:「リスト x 組織」戦略

テレアポの目的に沿った「リストと組織の最適化」で誰でも成果の出る仕組みを構築



業務を効率化 「トーク」を最適化



業界屈指の識字率 90%



音声テキスト化

AIが「トーク」を可視化

The screenshot displays the Comdesk Lead interface with three main sections:

- Audio Transcription (音声解析):** Shows a timeline of audio segments with timestamps (00:01, 00:02, 00:03, 00:06) and transcribed text. The text includes a greeting from '株式会社Ecolifeホールディングス' and a request for information regarding '個人情報-組織-のツナと'.
- Text Summary (テキスト要約):** Provides a concise summary of the conversation, mentioning a request for a new system output value from Client A and the company's response regarding resource allocation.
- Keyword Detection (キーワード検知):** Lists detected keywords and phrases, categorized into 'Forbidden Words' (禁止ワード) and 'Forbidden Phrases' (禁止フレーズ).

音声テキスト化

テキスト要約

注目・NGワード抽出

セルフチェック機能

AIが「トーク」の質を数値化

The screenshot displays the Comdesk Lead interface with a 'Self-Check' (セルフチェック) section, providing numerical data for call quality evaluation:

- 対応評価 (Response Evaluation):**
 - Speak : Listen比 (ユーザー): 48 : 52
 - 被り回数 (Repetition Count): 34回
 - 話速 (User): 6.447語/秒
 - フィラー回数 (ユーザー): 52回
 - 話速 (相手方): 5.272語/秒
- 音声評価 (Audio Evaluation):**
 - 抑揚 (User): 15.5
 - 基本周波数 (User): 138Hz
 - ノイズ比率(HNR) (ユーザー): 13.5
 - 奇数：偶数倍音比 (ユーザー): 49.7 : 50.3
 - 抑揚 (相手方): 21.2
 - 基本周波数 (相手方): 209Hz

ヒアリング比率

被り回数

話速

抑揚

ポジネガ

音声解析活用例

usecase 1

営業マンのトーク改善

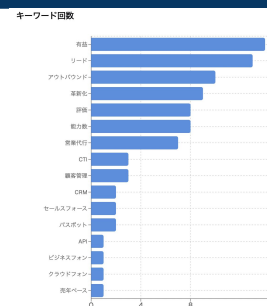
顧客とのコミュニケーションをよりスムーズに行い、信頼関係を築くための重要なスキルアップポイントです。



会話のペースを意識し、相手にとって分かりやすい伝え方・言葉を心がける



通話先との話速比較



被り回数を少なくする

キーワード検知 (禁止ワード)

- しつこい 1回
- 違法 1回
- 売り込み 2回
- トラブル 1回
- 不快感 1回
- 嘘 1回
- 無理 1回
- 不快感 1回
- 適当 1回

キーワード検知 (禁止フレーズ)

- 失敗しません 1回
- 大丈夫ですか? 1回
- 他社より優れています 2回
- どうしても 1回
- いい情報があります 1回
- チャンスです 1回
- 決めないと損です 1回
- 今日だけ特別価格 1回
- 過去最高 1回
- 今すぐ決めて 1回

頻出・NGワードを最適化

音声解析活用例

usecase 2

営業マンのトーク改善

上位成績者の目標値をゴールイメージにする



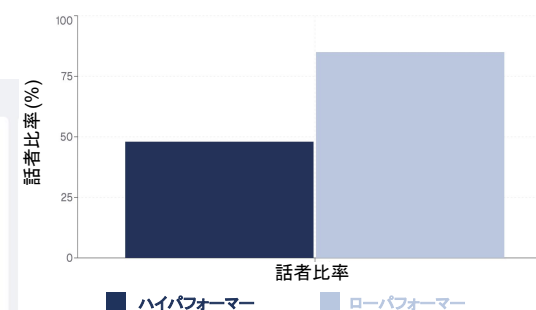
しっかりヒアリングし、スムーズな
会話のキャッチボールを心がける

上位成績者のスコアを目標化

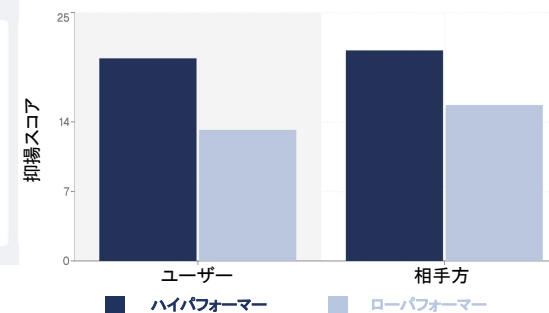
ハイパフォーマー ローパフォーマー



目標値: 声の高さ・抑揚 20以上



目標値: 話者比率 60%以下



音声解析活用例

usecase 3

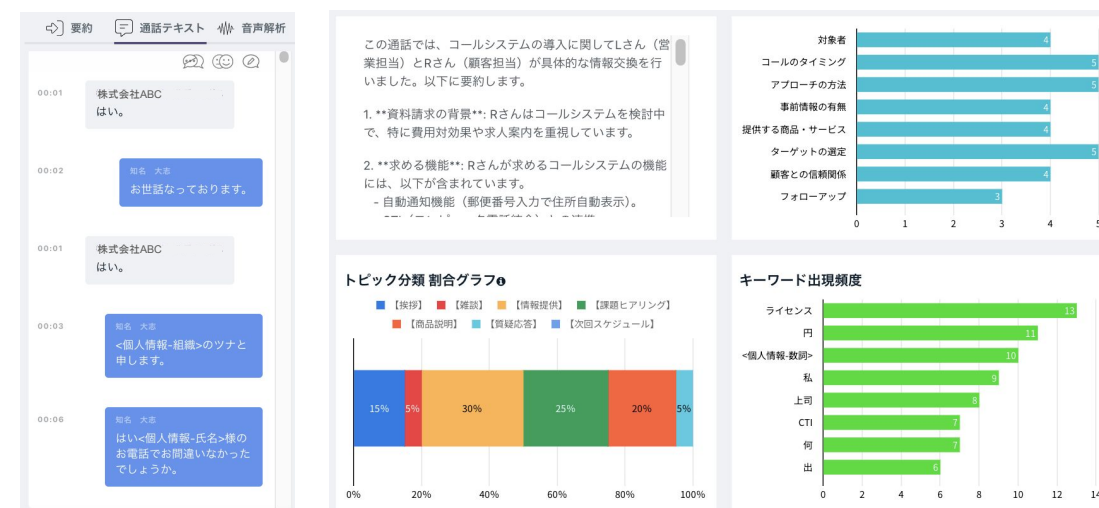
クロージングできる状態を作る

アポ獲得に向けて話をリードできる
状態まで持っていく



どんな会話の構成や流・キーワードでク
ロージングへ持っていくかを型化

上位成績者のトーク構成を視覚的に学ぶ



テキスト要約

要因五段階評価

トピック分類

登録ワード出現頻度

音声解析活用シーン



トークの振り返りで
トークの質を向上



商談の自動連携で
スピーディーな情報連携



遠隔でもセルフチェック
客観指標に基づく指導

音声解析導入効果

対象者5名の場合	導入前	導入後	効果
教育期間	4ヶ月間	2ヶ月間	2ヶ月短縮
教育担当の消費時間	2時間 / 日	1時間 / 日	1時間削減 / 日
合計教育時間	160時間 / 4ヶ月	40時間 / 2ヶ月	合計120時間削減
教育担当の教育費用	420,000円	100,000円	320,000円削減

初心者でも使いやすく すぐ成果が出せました

新人の多い当社でも使いやすいです。

架電数を増やして成果にもつなげられるだろうなとイメージがすぐ湧きました。

業務工数の削減ができました

以前のCTIでは、架電リストのスプレッドシートを見て電話番号を打ち込み、架電後にステータスを反映するという、手間の多いフローでした。Comdeskは新しいスタッフでもすぐに使いこなせています。

架電の質が向上しました

通話ログはスタッフへのフィードバックや教材にも活用しています。

架電の質が向上しお客様との関係構築が以前よりもできるようになりました。

20社と比較しても Comdesk Leadが一番でした

テレワークシステム導入後のスタッフの行動管理と高くなってしまうインサイドセールスの通話料の対応策が必要でした。

要求を満たすサービスを探すため約20社のサービスを比較し、CTIが携帯電話と連動し、通話料が定額のComdeskLeadに決めました。

Comdesk Leadはドストライク

私たちの特徴は電話による営業を“マニュアル化しすぎない”ことです。

アプローチ先に応じてどんな球を投げるかは、先方からヒアリングした情報から状況をイメージし、ご検討いただける可能性があるソリューションを創造しております。

新入社員もすぐに慣れました

使用感はとてもシンプルで、様子を見てみると、新入社員もすぐに慣れてくれています。

自動要約もAI特有の機械っぽさはなく、とても自然です。

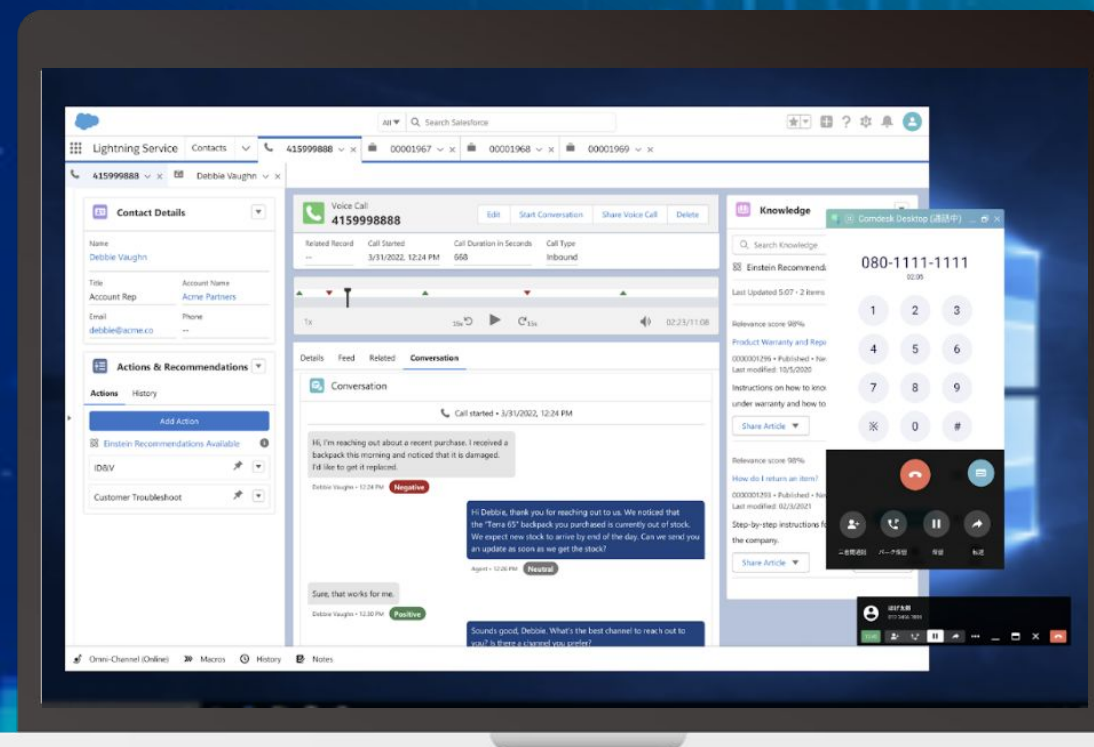
アウトバウンドコールシステム Comdesk Lead

CRM連携ソリューション

CRMをマスターで
営業活動における
架電効率を最大化します

アウトバウンド専用コールシステム

特許取得



CRM連携ソリューション - 特長

01

CRMのマスターを

Click to Callで架電

ClicktoCall

090/080発信

かけ放題

接続性を最大20%向上させ、通話コストを抑えながら生産性が大幅に向上

解決できること

入力作業の削減

通電率の向上

通信コスト削減



CRM連携ソリューション - 特長

02

架電履歴やステータスが

CRMに自動連携

追客プロセスを効率化

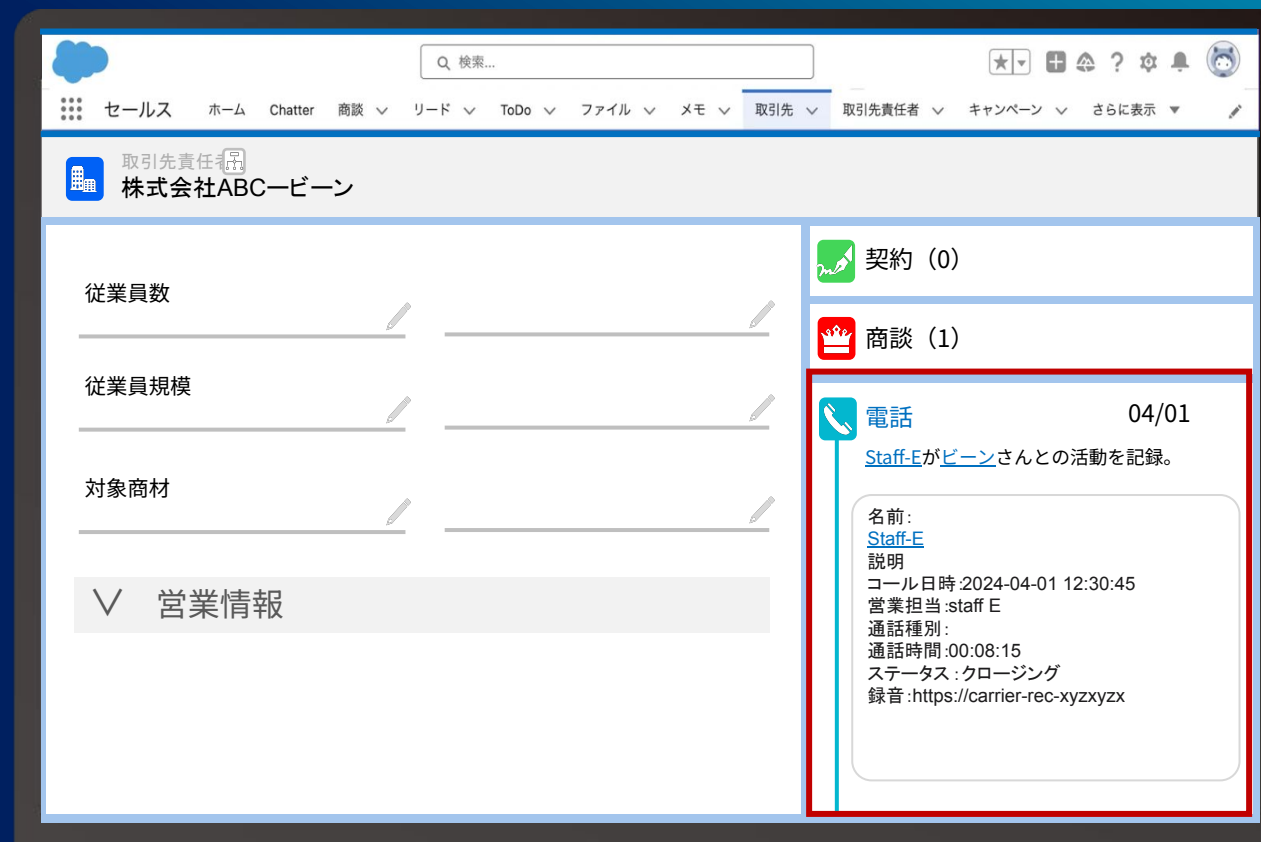
顧客の課題やニーズに合わせた適切な提案がしやすくなり担当者間のスムーズな情報共有を実現

解決できること

正確な記録

効率的な追客

ブラックボックス解消



CRM連携ソリューション - 特長

03

着信時に顧客情報を見ながら話せる

顧客情報ポップアップ機能

データ活用の最大化

電話業務における顧客対応を効率化・顧客満足度と信頼感を向上

解決できること

対応品質の向上

顧客体験の向上

クリックするとCRMの顧客情報が表示！



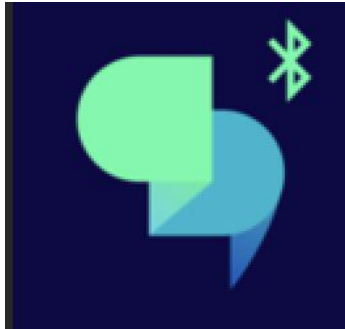
CRM連携ソリューション

架電までに必要なステップ



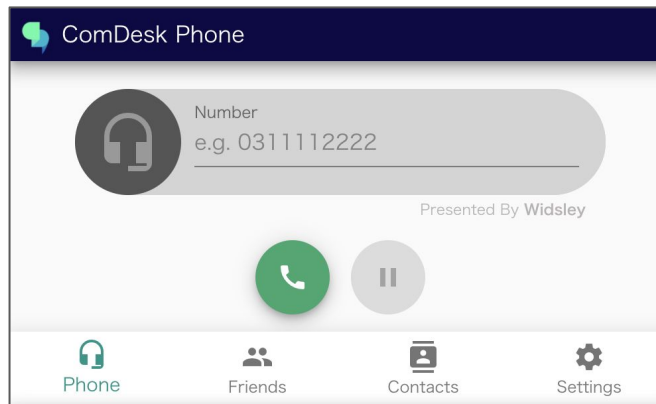
架電時に必要なアプリケーション

Comdesk Bluetooth



拡張機能でのclick to call
→デスクトップアプリでの
発信の際に利用

デスクトップアプリ



拡張機能でのclick to call
→デスクトップアプリでの発信
→iPhone電話アプリ呼び出しの際に
利用 ※スマホとのBluetooth接続が必要

Comdesk chrome拡張



Chromeで開いているページ内の
電話番号を識別し、click to callを
行えるようにする拡張機能

番号毎の発着信

	03 / 0120 / 050 (IP回線)	090 / 080 / 070 (携帯回線)
PC発信	○ chrome拡張+デスクトップアプリ Salesforce上の番号を click to call	○ chrome拡張+デスクトップアプリ +Bluetooth Salesforce上の番号を click to call
PC着信	○ デスクトップアプリ上に Salesforceの顧客名をハイパーリンク表示 クリックで SF上の該当顧客ページに遷移	×
スマホ発信	×	○ 標準電話アプリにて電話 スマホアプリ Salesforce上の番号をタップ
スマホ着信	×	○ 標準電話アプリにて電話

連携内容

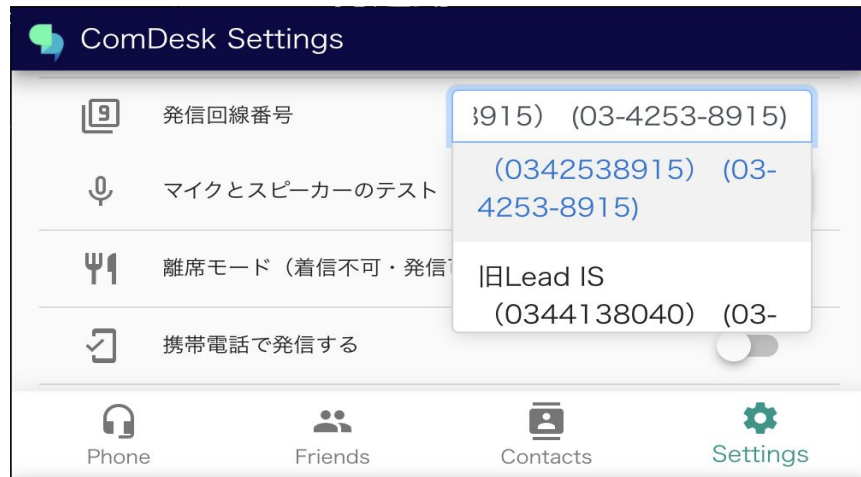
<自動取得>

コール日時
発信先番号
発信元番号
担当者(=ログインID)
通話時間
録音ファイルURL
録音ファイルStreamURL
テキスト化URL
テキスト要約
感情解析/音声解析

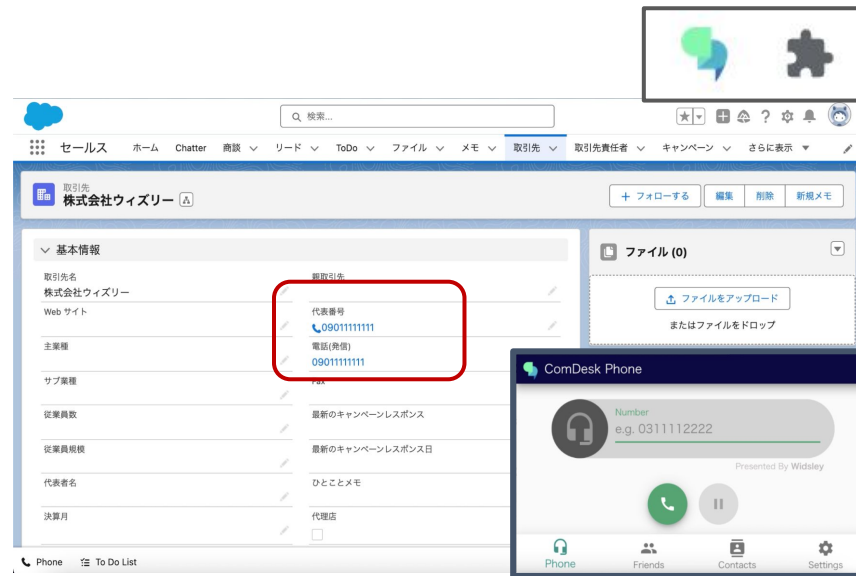
<デスクトップアプリ利用時に自動取得>

ステータス①
ステータス②
通話メモ

架電イメージ: PC発信(IP回線:03/0120/050)

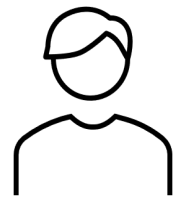


①デスクトップアプリ上で
発信番号を選択

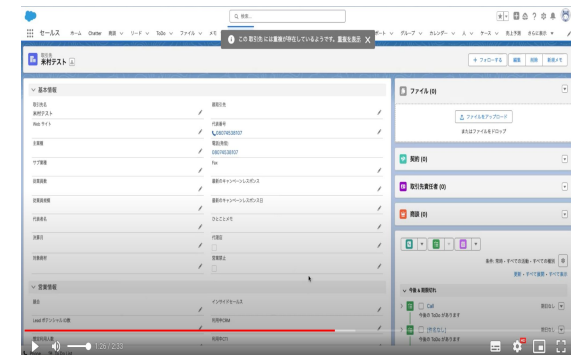


②chrome拡張+デスクトップアプリ
にてclick to call

架電イメージ ※ 03-3 PC着信(IP回線:03/0120/050)



お客様



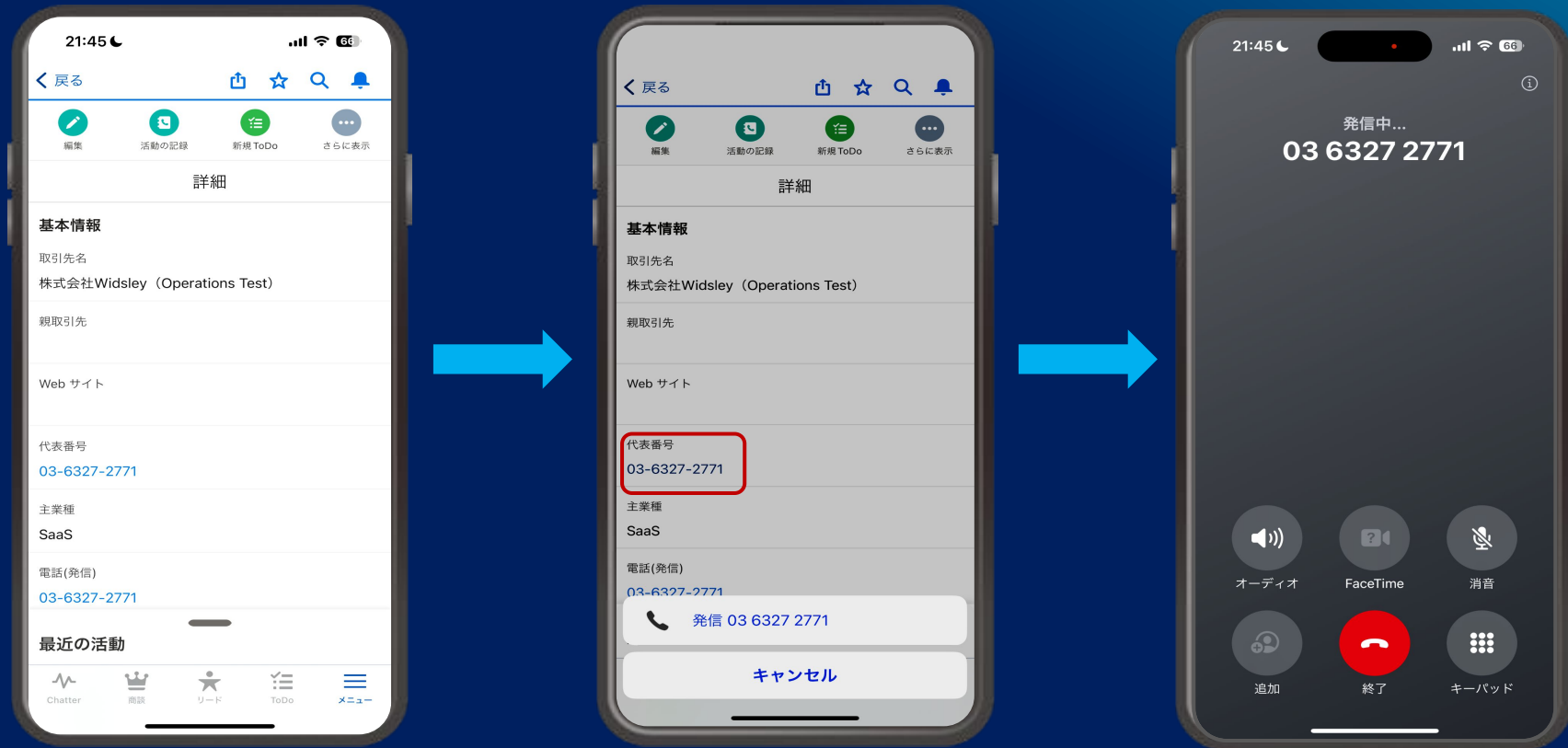
①折り返し / 発信

②デスクトップアプリで着信

③該当顧客を選択

④該当顧客ページに遷移

※03-4 スマホ発信(090,080,070)



①スマホアプリにて
該当顧客のページを開く

②電話番号をタップ

即座に発信

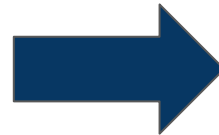
既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション」

架電イメージ ※ 03-5 スマホ着信 (090,080,070)



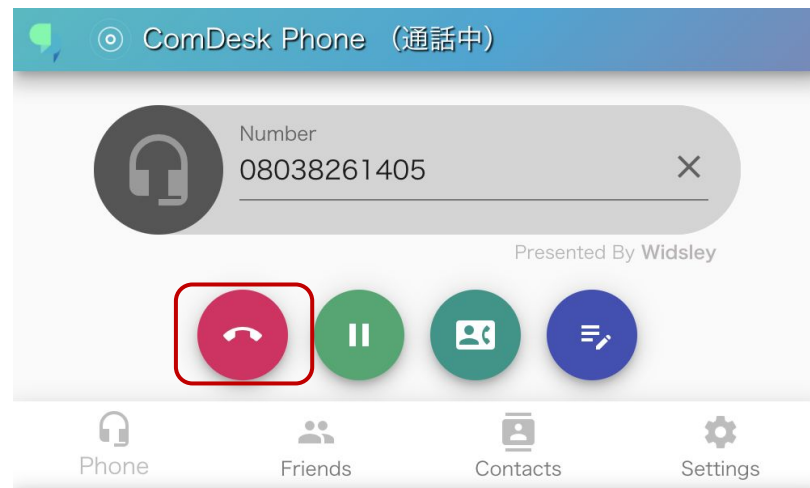
お客様

①お客様が折り返し
or
お客様からの発信

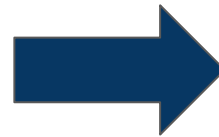


既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション」

架電結果入力 ※ 04-1



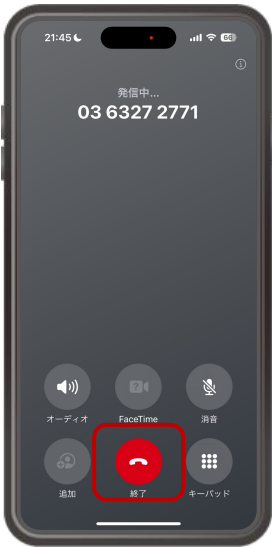
①通話終了



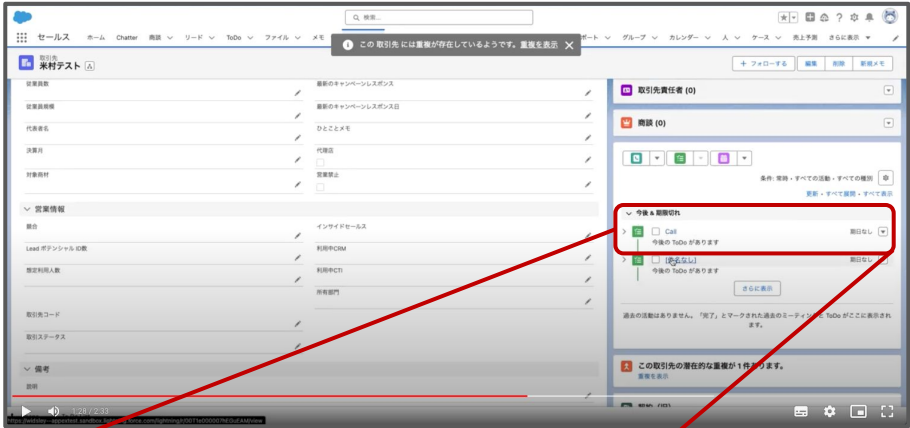
②ステータスとメモを入力して保存

既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション」

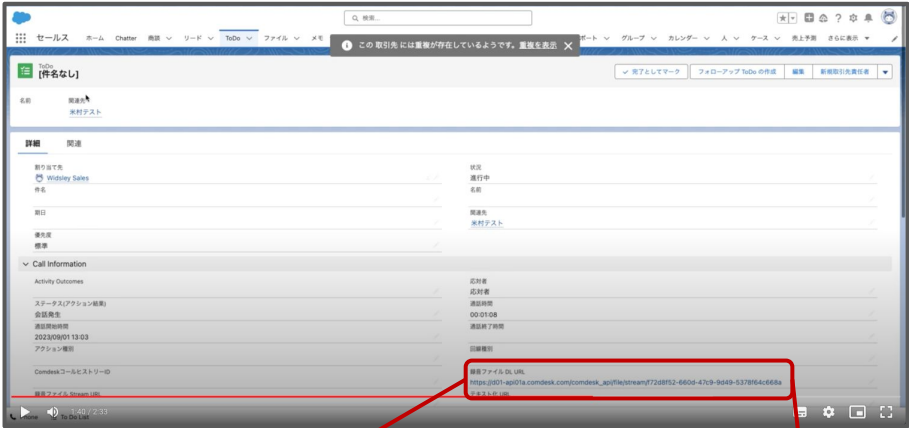
架電結果入力 ※04-2



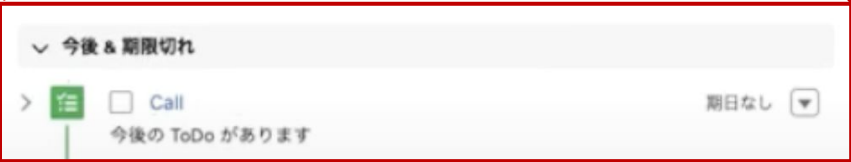
①通話終了



②履歴生成



③直接入力



既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション」

通話履歴生成(録音): Salesforceの場合

- ・通話発生時、全通話自動録音
- ・1分以上の通話録音を自動文字起こし
- ・通話履歴をSalesforce上に自動作成
- ・適切な顧客に自動紐付
 - ↳Salesforce上に同一の電話番号が一つ
→該当顧客へ履歴を自動紐付
 - ↳Salesforce上に同一の電話番号が複数
→顧客紐付なしの履歴を作成

通話履歴生成(録音): Salesforceの場合



①通話終了



②自動録音生成 / 転送



③自動履歴生成 / 連携

④連携情報を基に
履歴を自動作成

既存CRMと連携し発着信対応なら「CRM連携ソリューション」

通話履歴生成(録音): Salesforceの場合一レコード例

この取引先には重複が存在しているようです。重複を表示

ToDo [件名なし]

名前 関連先
米村テスト

詳細 関連

割り当て先 Widsley Sales	状況 進行中
件名	名前
期日	関連先 米村テスト
優先度 標準	

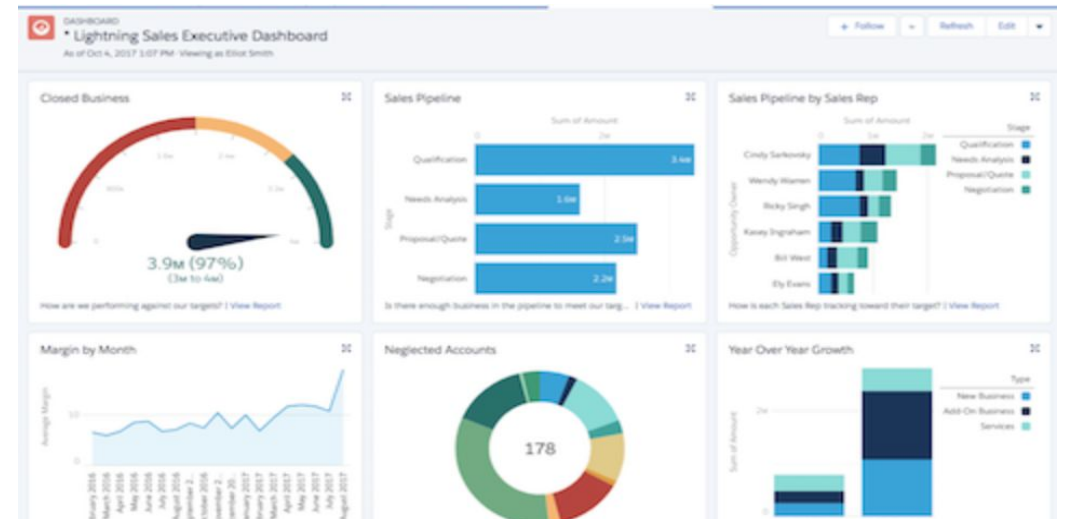
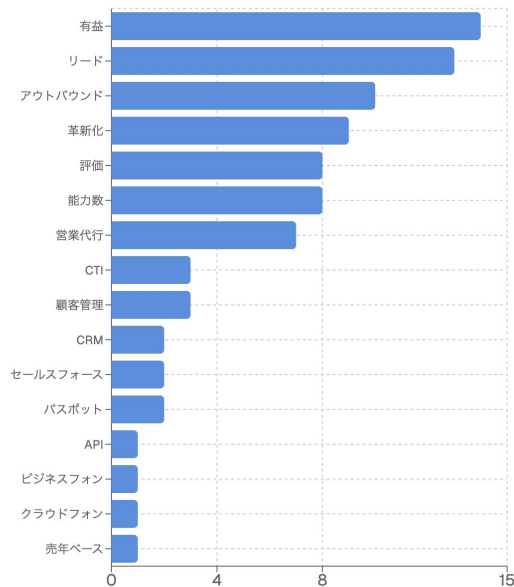
Call Information

Activity Outcomes	応対者
ステータス(アクション結果)	応対者
会話発生	通話時間 00:01:08
通話開始時間 2023/09/01 13:03	通話終了時間
アクション種別	記録種別
ComdeskコールストーリーID	録音ファイルDL URL https://d01-api01a.comdesk.com/comdesk_api/file/stream/172d8f52-660d-47c9-9d49-5378f64c668a
録音ファイルStream URL	テキスト化URL

1:40 / 2:33

品質確認 教育 / クレームチェック a. 成果の出ているセールスのアクションを型化する

キーワード回数



- ＜通話内容をあらゆる観点からデータ化＞
- ・アポイント獲得通話の頻出ワード / フレーズ
 - ・トーク/ヒアリングの比率
 - ・被り回数
 - ・話速や抑揚

取得したデータを全て Salesforceへ連携し、
適正なトークスクリプトや話し方の基準を構築

↓
若手なども成果を出し易い状態に

品質確認 教育 / クレームチェック b. 管理者(教育担当)の工数削減

The screenshot displays the comdesk lead interface, which is used for managing customer interactions. It features a top navigation bar with icons for 'コール' (Call), navigation arrows, and settings. Below this, there are tabs for '活動履歴' (Activity History), 'ToDo', and 'ファイル' (Files). The main content area shows a call transcript for a call on 2023/04/04 at 19:51. The transcript includes messages from 'ユーザー2' (User 2) and '鈴木' (Suzuki). A large orange arrow points from the transcript to a summary view on the right. The summary view, titled '連絡事項伝達, 本人' (Contact Information Transfer, Person), shows a list of key points from the call, such as '佐藤氏からの電話' (Call from Mr. Sato), 'スズキ氏が応答' (Mr. Suzuki responded), and 'CTIのご提案を伝える' (Convey the CTI proposal).

活動履歴 ToDo ファイル

連絡事項伝達, 本人

ユーザー2 →

2023/04/04, 19:51

メモ 通話テキスト テキスト要約

00:16 ユーザー2
本日お電話いたしましたのが、弊社のCTIのご提案でご連絡いたしましたCTIでは電話営業の成果向上やコスト削減が実現できるサービスとなっております。

00:36 ユーザー2
電話営業の成果向上やコスト削減にご関心はございますでしょうか。

00:43 鈴木
はい。

00:44 鈴木
成果向上に興味がありアポイント数を増やしたいと考えております。

00:51 ユーザー2
ありがとうございます。

00:53 ユーザー2
現在のアポイント数は月に何件ほど

活動履歴 ToDo ファイル

連絡事項伝達, 本人

ユーザー2 →

2023/04/04, 19:51

メモ 通話テキスト テキスト要約

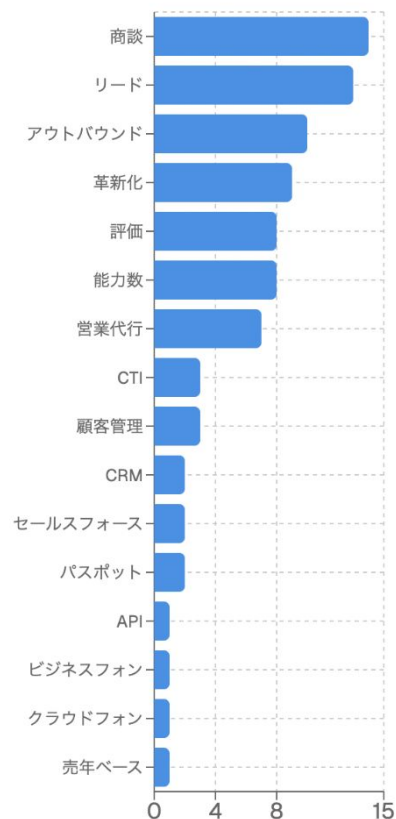
- 佐藤氏からの電話
- スズキ氏が応答
- CTIのご提案を伝える
- アポイント数の増加に興味がある旨を伝える
- 現在のアポイント数やアポインターの人数を伝える
- 弊社のサービスでアポイント数が2倍に向上した実績があることを伝える
- ウェブ会議の日程を調整する
- メールで詳細を送ることを伝える
- 終了の挨拶

テキストを確認し、気になる箇所のみ録音再生
通話内容のサマリーを確認し、FBなど

教育においてボトルネックとなり得る、リソースの圧迫を解消

品質確認 教育 / クレームチェック 登録ワード(禁止ワード / クレームワード)の検知

キーワード回数



キーワード検知 (禁止ワード)

- しつこい	1回
- 違法	1回
- 売り込み	2回
- トラブル	1回
- 不信感	1回
- 嘘	1回
- 無理	1回
- 不快感	1回
- 適当	1回

キーワード検知 (禁止フレーズ)

- 失敗しません	1回
- 大丈夫ですか？	1回
- 他社より優れています	2回
- どうしても	1回
- いい情報があります	1回
- チャンスです	1回
- 決めないと損です	1回
- 今日だけ特別価格	1回
- 過去最高	1回
- 今すぐ決めて	1回

登録ワードが含まれた
通話内容を検知 → 管理者への
通知を自動化
リスクの内包された通話履歴
を事前に察知することが可能

また、禁止ワードが頻出する
営業担当を特定し、教育対象者
を選定するなどの活用も可能

アウトバウンドコールシステムコムデスクリード

社用携帯 CRM連携 ソリューション

CRMをマスターで
営業活動における
架電効率を最大化します

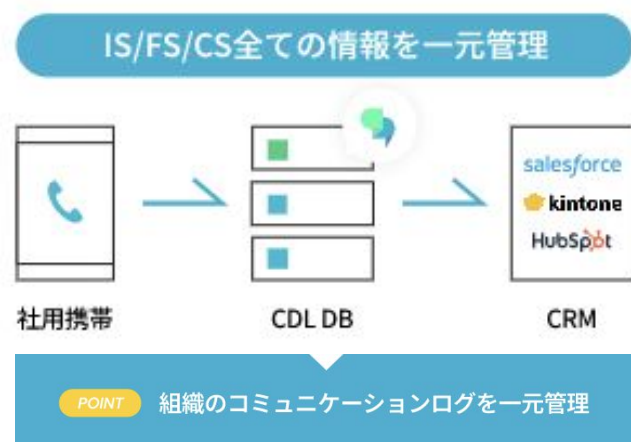
アウトバウンド専用コールシステム

特許取得

CRMを社用携帯と連携し発着信対応する「社用携帯CRM連携ソリューション」

01

いつでもどこからでも
発着信履歴を自動記録



02

通話内容をSFA/CRMの
適切なオブジェクトへ連携

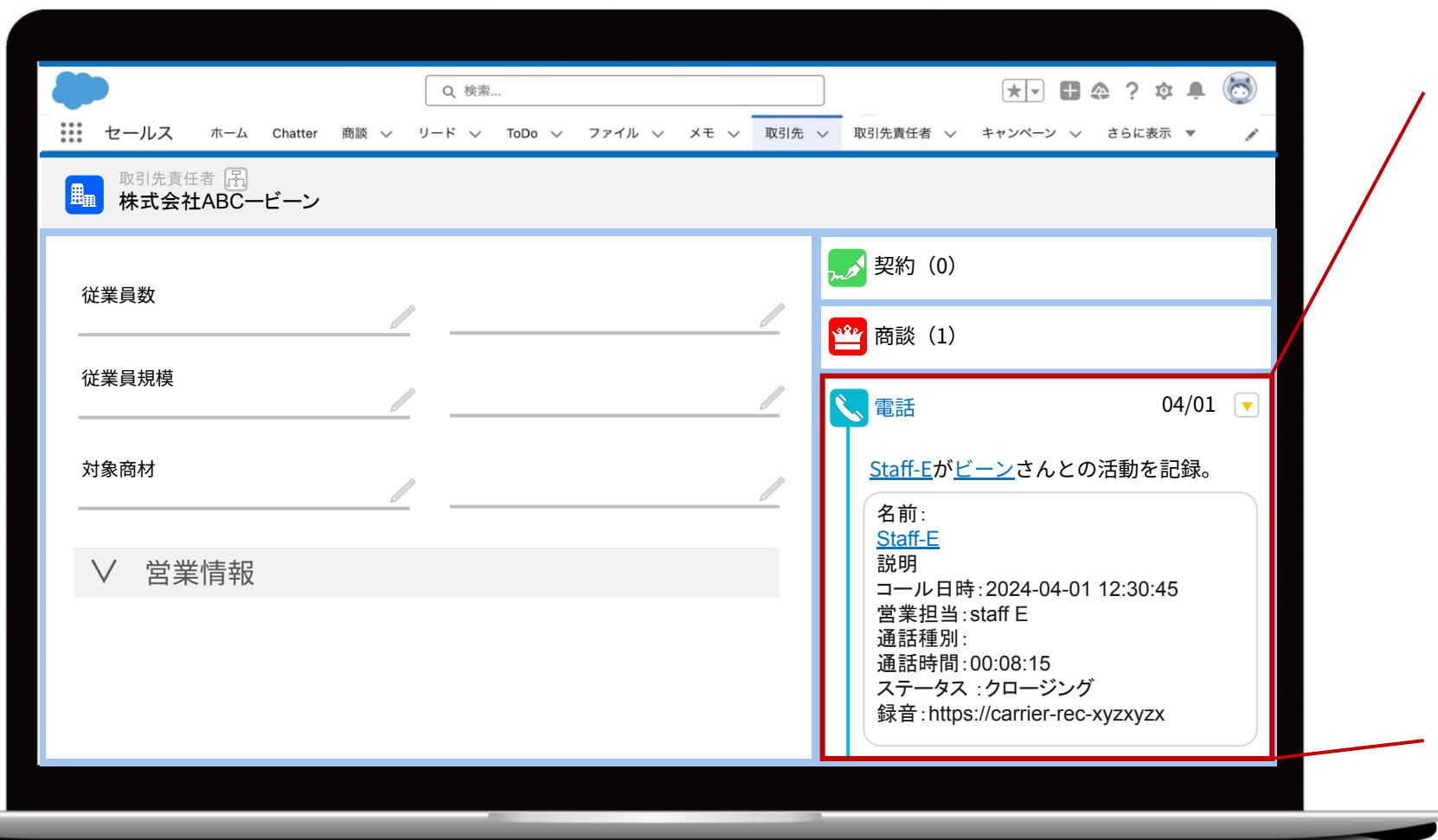


03

シグナルでNGワードを検知
現場を見守る



通話後にはCRMに活動履歴を自動連携されるので、商談の振り返りはもちろん移動中でも大事な活動情報がリアルタイムで組織に連携されます。



コメント

URL：通話種別：受信

通話時間：15:00

要約

0:05 (staff E) 株式会社Widsleyのstaff Eです。
0:10 (顧客) 株式会社ABCのビーンです。お世話になっております。
0:30 (顧客) A仕様への変更を検討しているのですが、可能ですか。
2:25 (staff E) 従業員数の増減等、社内の体制に変化があった感じでしょうか。
3:00 (顧客) 特に社員の増減はありません。
5:00 (staff E) でしたら出力の変更のみで対応が可能ですか、いかがでしょう
5:55 (顧客) ではそちらでお願いします。
6:05 (staff E) かしこまりました。ではサポートのほうで出力値の変更をさせていただきます
8:05 (顧客) よろしくをお願いします。

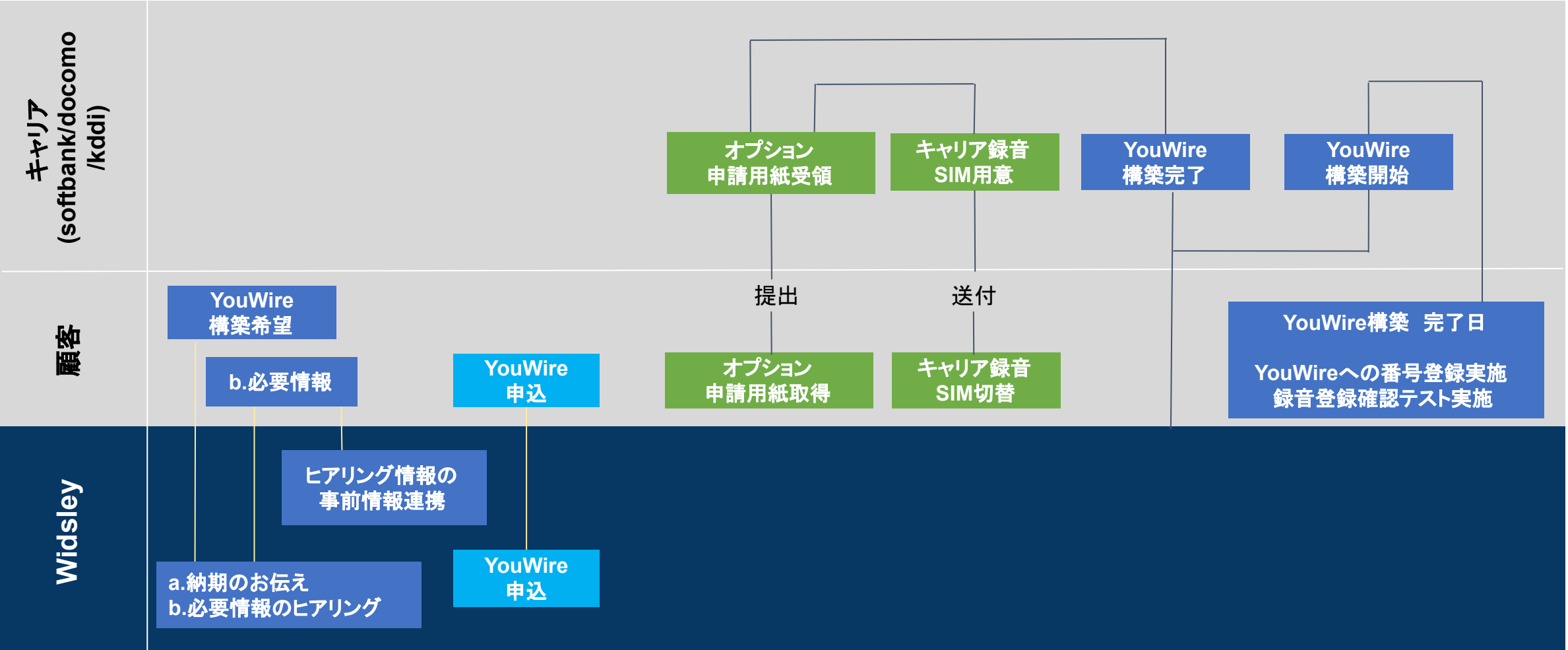
録音された商談はすべて自動で文字おこし・要約・ネクストアクションを自動転記。
部門間における情報共有を最適化します。

担当者名	コール日時
Staff-E	2024-04-01 12:30:45
アクション種別	ステータス
設定変更依頼	成約
通話開始時間	通話終了時間
2024-04-01 12:30:45	2024-04-01 12:45:45
発信元番号	発信者番号
090-1234-5678	090-8765-4321
要約	ネクストアクション
・A仕様リクエストあり ・人数の増減なしとのことなので、出力変更のみで対応可と提案	・サポート側で出力値を80から100に変更

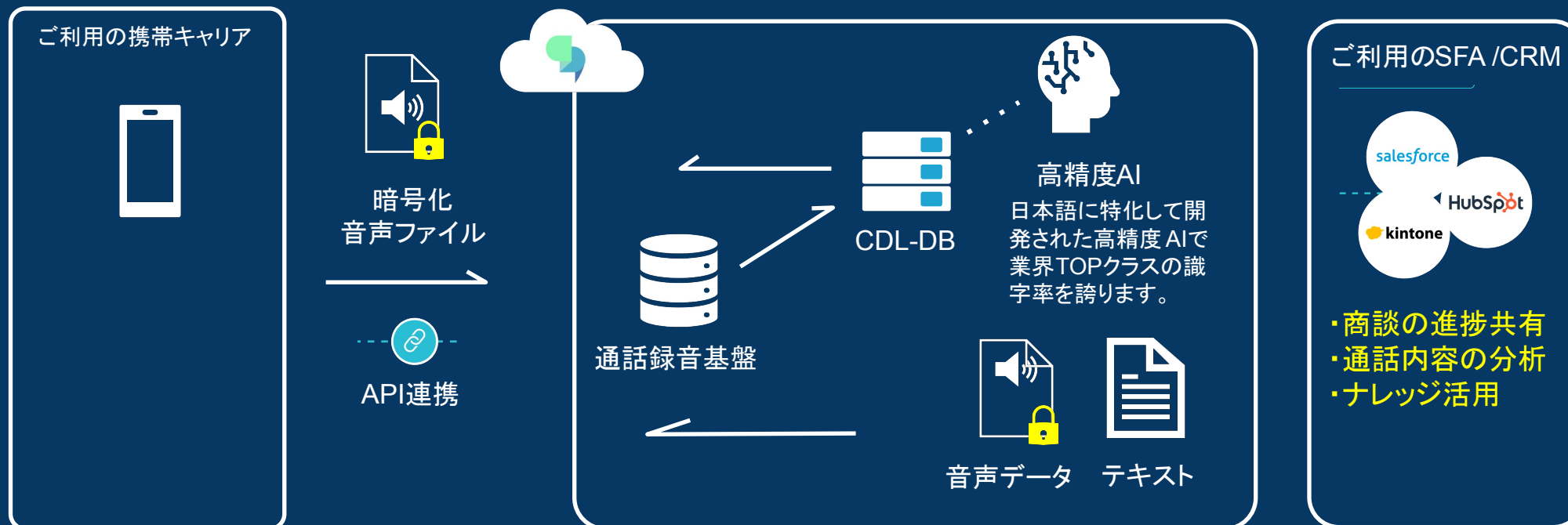
関連部門とのシームレスな情報共有

CRMを社用携帯と連携し発着信対応する「社用携帯CRM連携ソリューション」

キャリア録音基盤一構築フローと役割



CRMを社用携帯と連携し発着信対応する「社用携帯CRM連携ソリューション」



ポイント1. 顧客対応履歴や通話履歴などすべての顧客データをクラウド一元管理

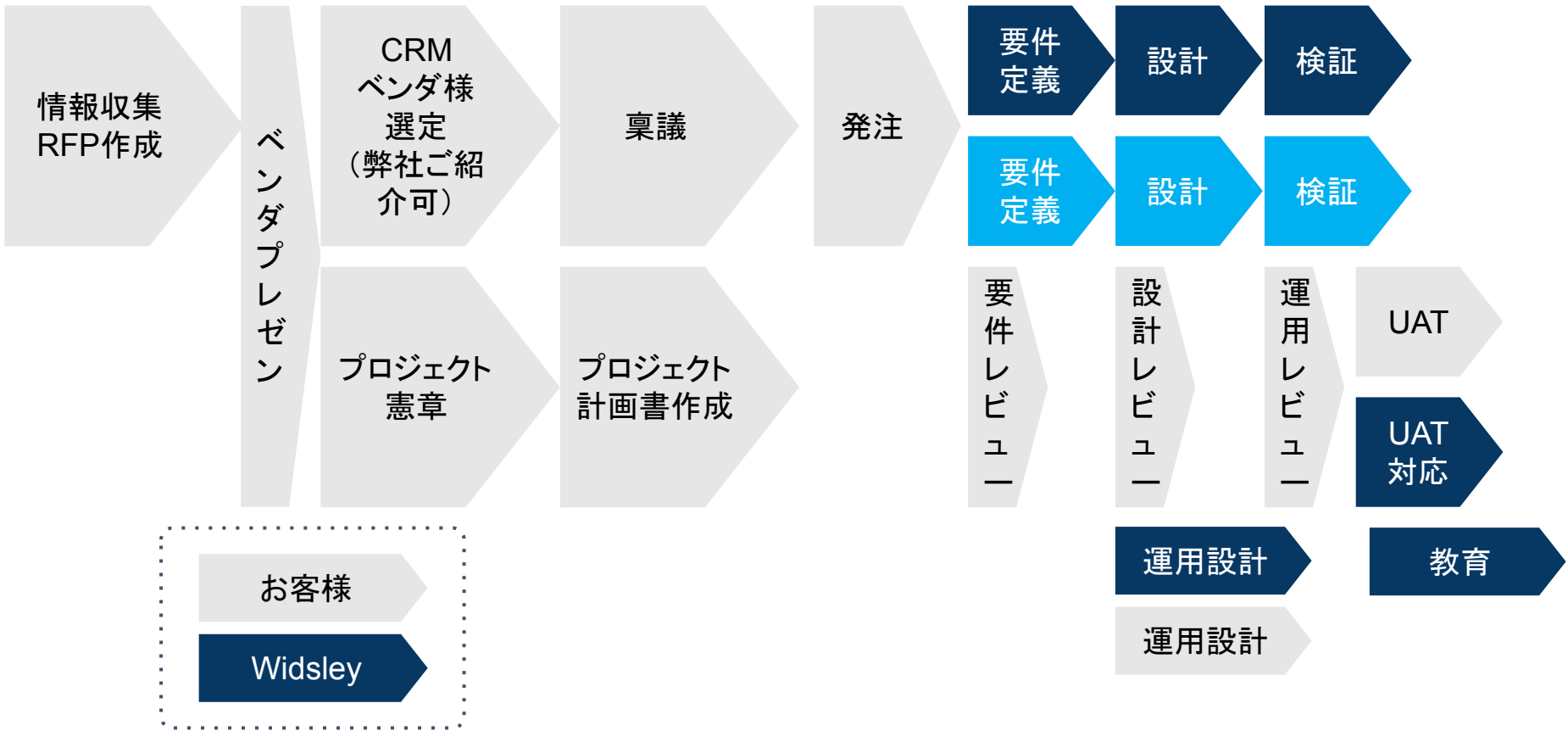
ポイント2. 録音データはクラウドで管理。いつでもどこからでも確認が可能

ポイント3. ChatGPTと独自プログラミング連携で会話のニュアンスを残したまま高精度AIが要約

マイルストーン

3ヶ月～半年程度

本格稼働★



※導入規模、業務オペレーション、既存システムの状況にもよりますが、当社推奨スケジュールは上記となります

1. 損害に関する責任の免除

当社は、利用者が本サービスや端末・回線等を利用することにより発生した一切の損害について、いかなる責任も負わないものとします。

2. サービス中断等に関する免責

当社は、端末・回線等のサービス提供事業者に起因して発生した本サービスの中断、停止等について、一切の責任を負いません。

また、これにより利用者に生じた損害についても、責任を負わないものとします。

CTIの導入を検討している

Comdeskの導入について話を聞きたい

という方はお気軽にご相談ください

お電話からお問い合わせ

TEL

03-4253-8915

WEBからお問い合わせ

<https://comdesk.com/contact>



※ 本資料に記載されている他社サービスに関する情報は、当社サービス、独自調査をもとに作成したものです。お気づきの点がございましたら、株式会社Widsley マーケティング部 sales@widsley.com までお気軽にご連絡ください。