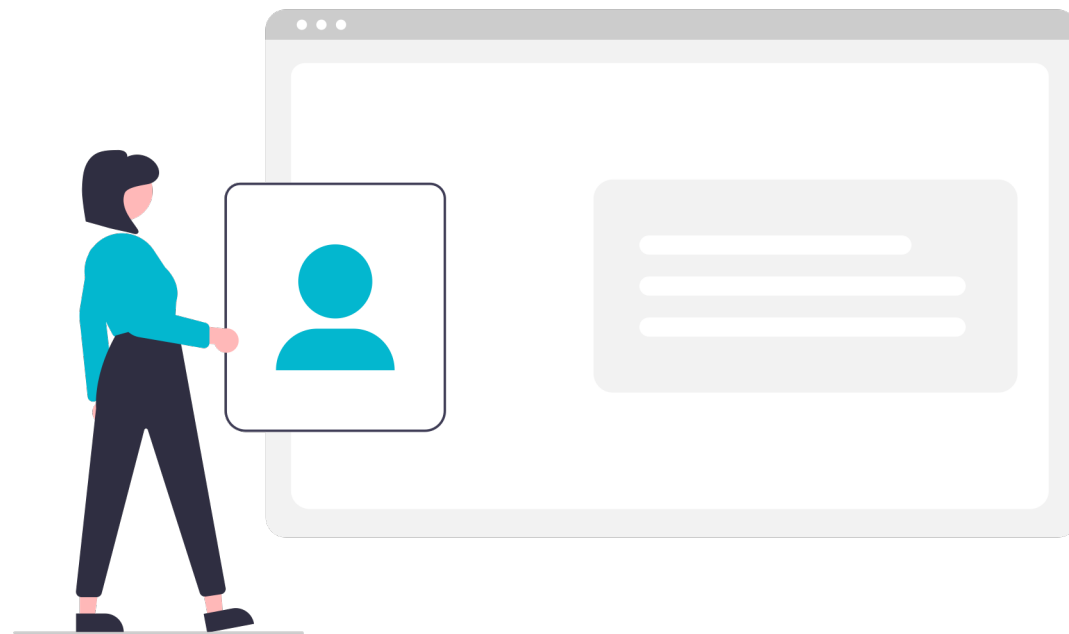




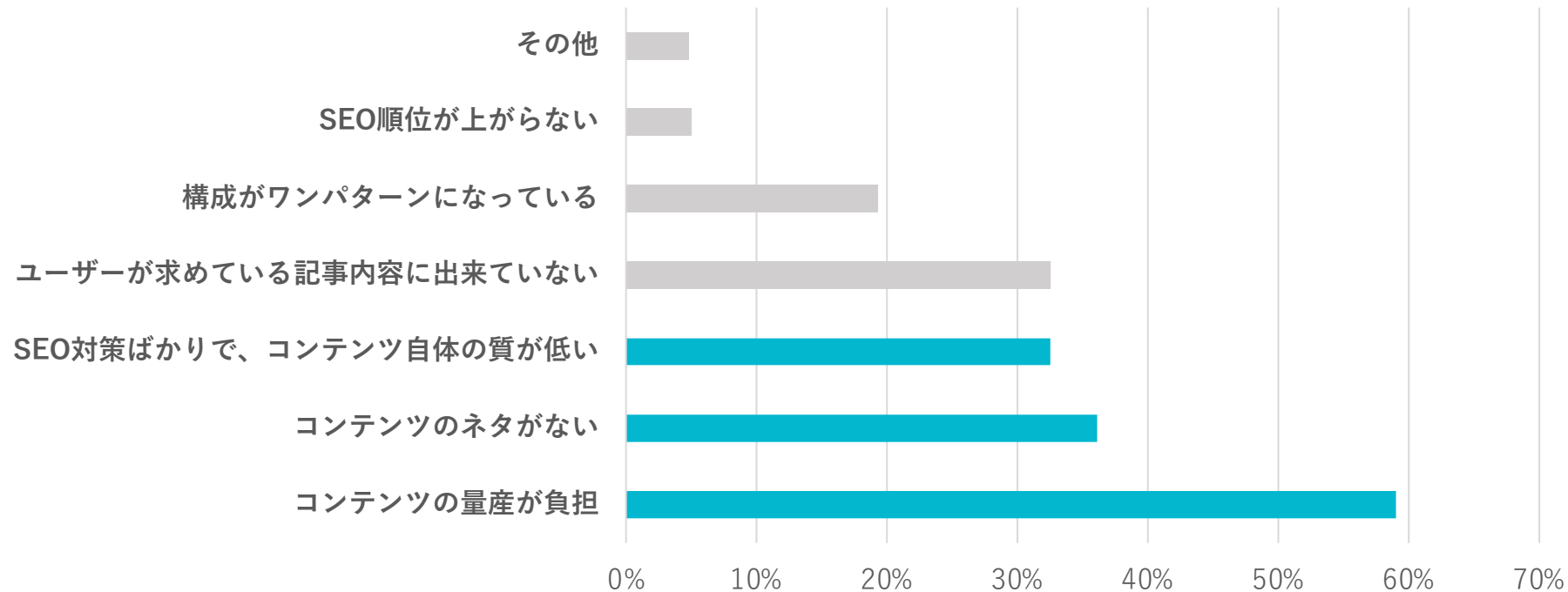
# 【cv2倍以上up】 SEO担当必見！ 通話録音データ活用で最適化



1. SEOにおける主な3つの問題
2. 問題の深堀と課題特定
3. 課題整理
4. 各課題に対してのcomdesk  
ができること

SEOの主な問題は3つ。1コンテンツ量産.2新KWの開拓.3コンテンツの質向上が主な問題であると示唆される。

### SEO担当の不満・悩み

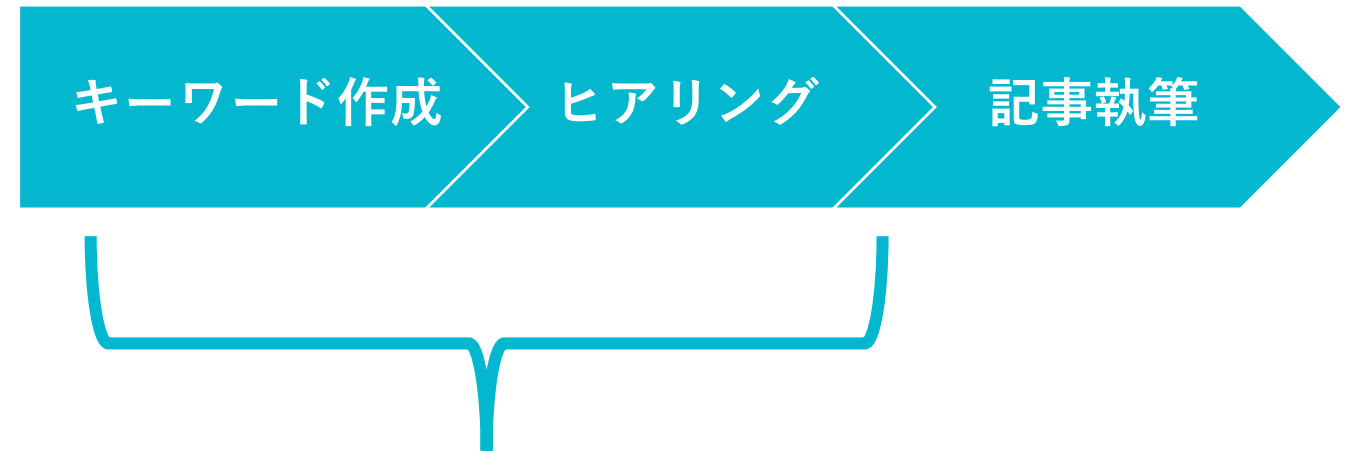
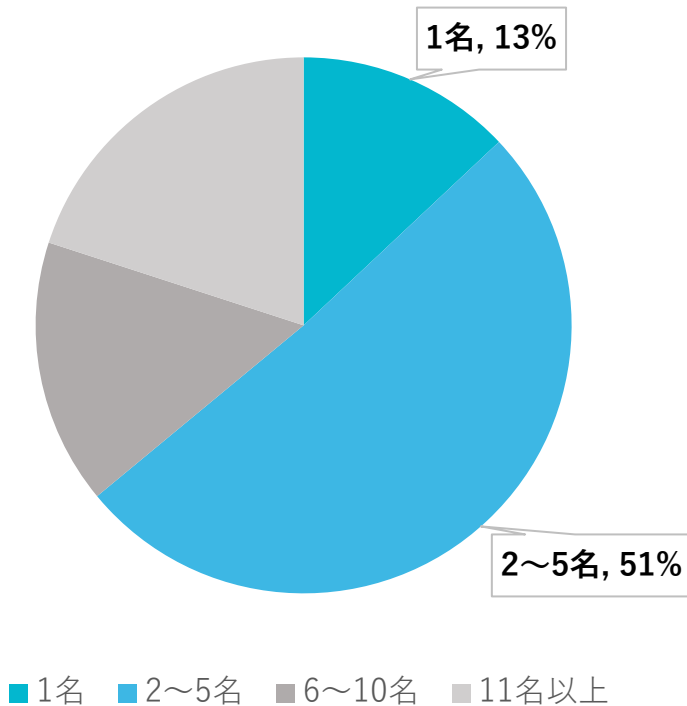


出典: [https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fenki.shop/impress.co.jp%2Fnode%2F11954&psig=AOvVaw13N931H0X1M0GW\\_purFbsI&ust=1715311821876000&source=images&cd=ife&opi=89978449&ved=0CROQjhwFwaTCKD8tdbO\\_4UDFOAAAAA&AAAAABAE](https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fenki.shop/impress.co.jp%2Fnode%2F11954&psig=AOvVaw13N931H0X1M0GW_purFbsI&ust=1715311821876000&source=images&cd=ife&opi=89978449&ved=0CROQjhwFwaTCKD8tdbO_4UDFOAAAAA&AAAAABAE)

1コンテンツ量産.2新KWの開拓.3コンテンツの質向上

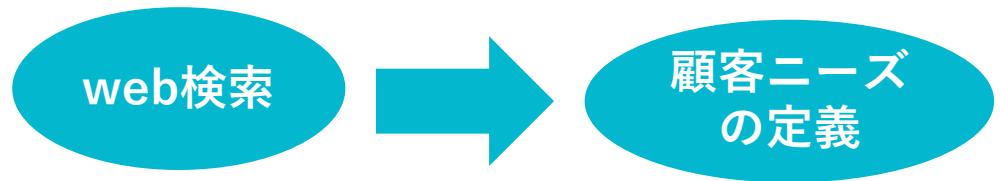
1.コンテンツの量産ができない真因は、担当者が少ないことによる記事作成の工数不足。記事作成以外の工数を削減することが課題となる。

SEO担当者の人数



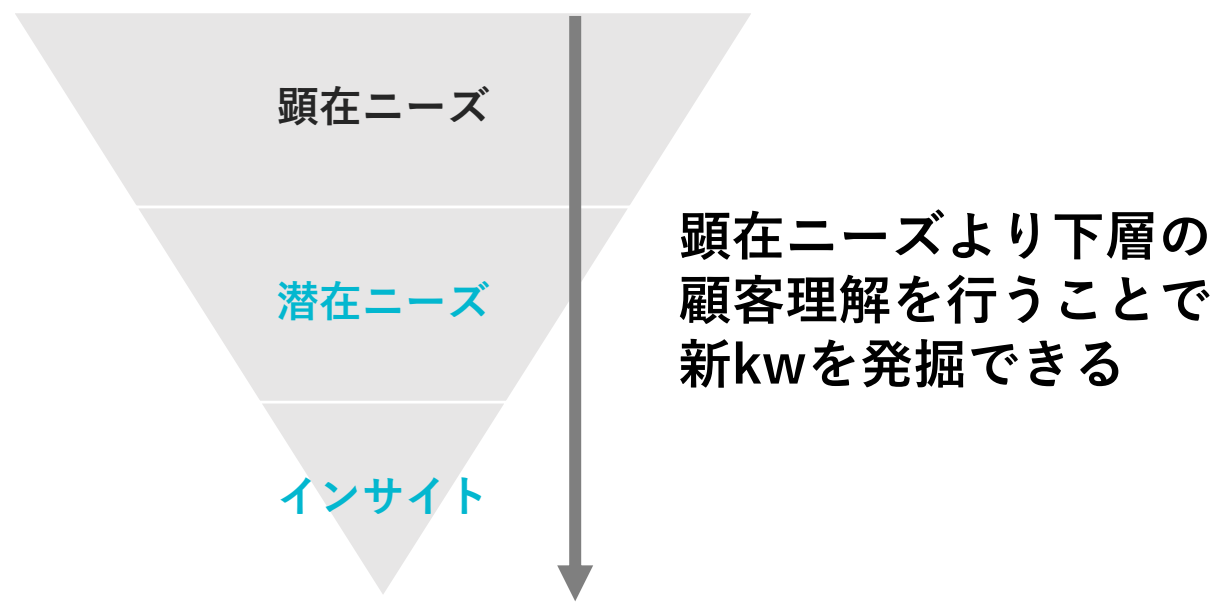
2.新kw開拓ができないのは、顧客理解が顕在ニーズで止まっているため。潜在/インサイトまで深堀するためには、顧客の声を拾いあげることが課題となる。

SEOにおける一般的な顧客ニーズの理解



web検索だと顕在ニーズまでしか発見できない

顧客理解と新規kwの発掘



### 3.コンテンツの質向上における評価指標はEATT。とりわけ信頼性と独自性が重要項目。

EATTとは

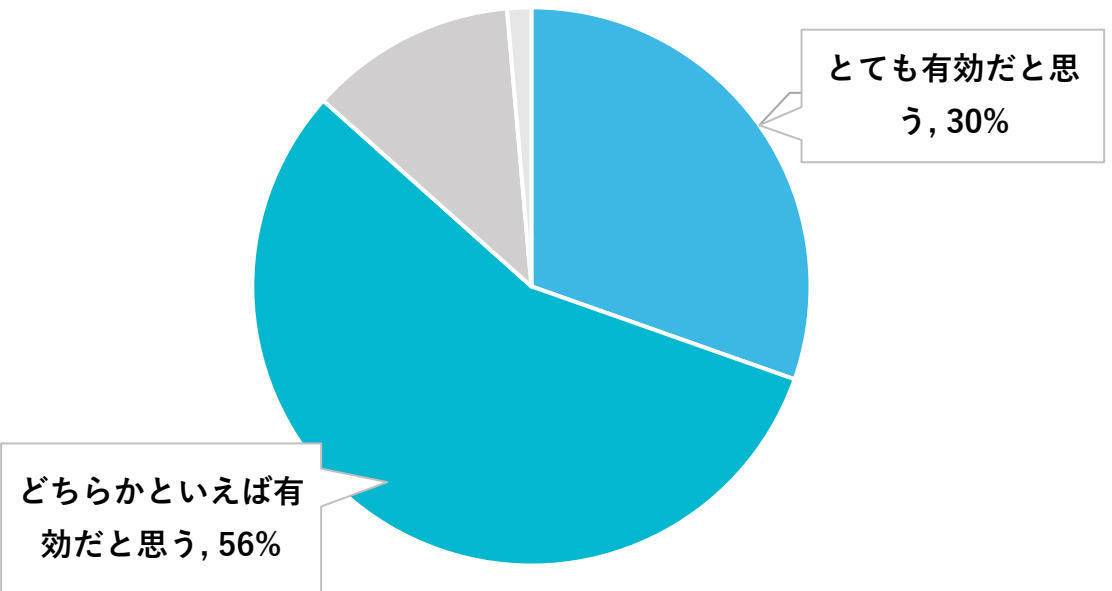
独自性

専門性

権威性

信頼性

信頼性と独自性のあるコンテンツはSEO対策において有効か？



■ とても有効だと思う

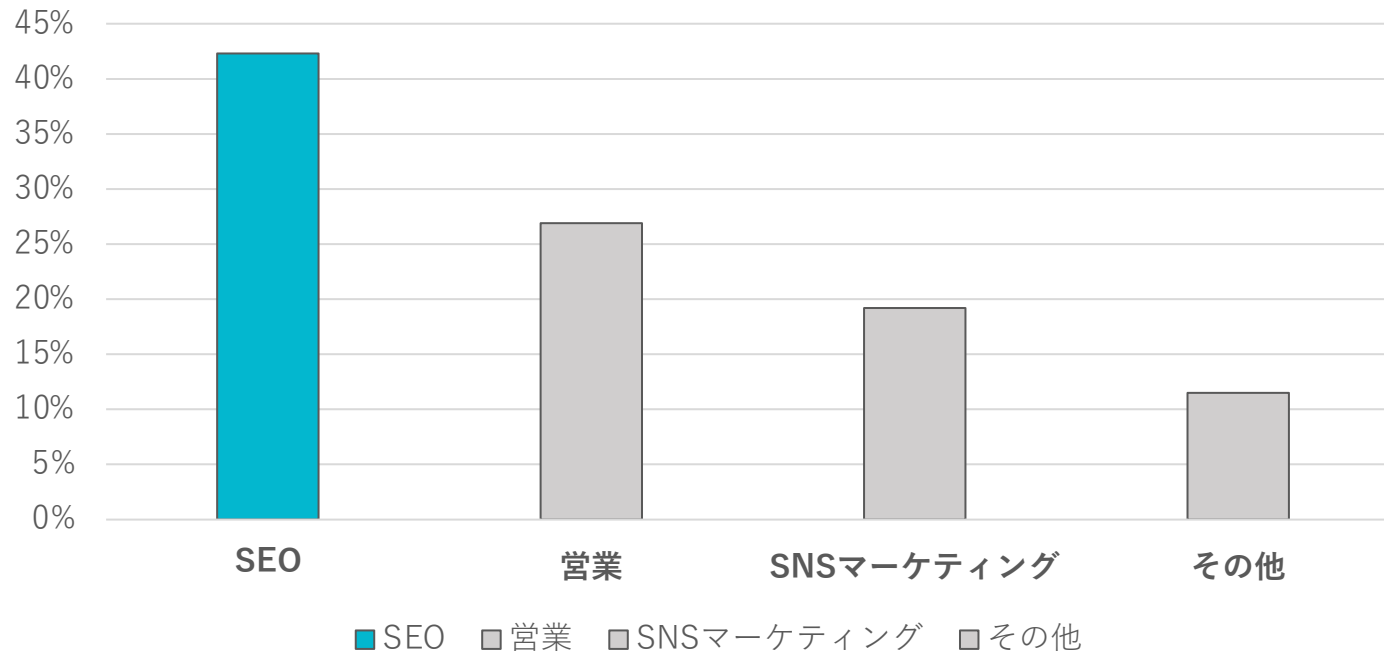
■ あまり有効だと思わない

■ どちらかといえば有効だと思う

■ まったく有効だと思わない

信頼性向上には市場(顧客)理解が必要だが、SEOは経験値が浅い学生に委託することが多く、誤植が多くなりがち。顧客の声のインプットが課題となる。

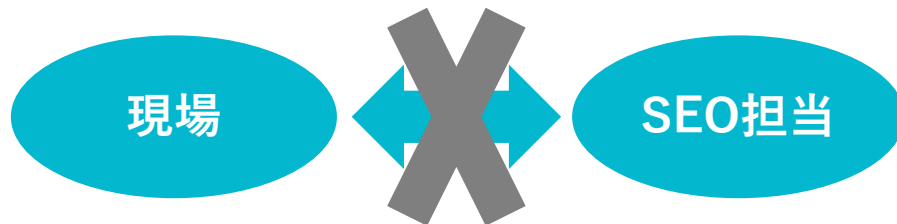
学生インターンの募集職種



独自性を担保するためには、経験談や自社独自の調査レポートの掲載がポイント。これらの情報入手/作成するために、現場情報(顧客の生の声)を蓄積するための仕組み作りが課題となる。

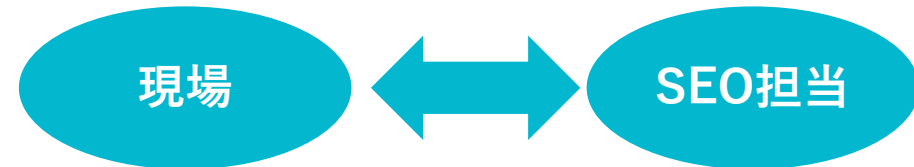
現状

各部門が独立しており情報が共有されていない



あるべき姿

現場の情報をSEO担当にインプットするための仕組みを作る





問題に対しての解決すべき課題は大きく3つ。これら3つの課題に対してcomdeskは対応が可能です。

## 問題

新KWの開拓

コンテンツ  
量産コンテンツ  
の質向上

## 課題

1.記事作成以外の工  
数を削減すること2.顧客の声の  
インプット3.顧客の声を蓄積  
する仕組み作り

主にキーワード作成/ヒアリングの工数を削減できます。現場での会話内容が自動で蓄積されるため、顧客の声をSEO担当へ簡単に共有可能。

導入前



導入後



電話業務(架電/受電/カウンセリング等)の内容を全て文字起こし可能。Comdeskのキーワード抽出機能は、「クエリを自動生成」します。

## ユーザーストーリーで顧客理解

2024/05/09 (木) 16:15

📞 受付  
✔ BDR\_受付\_Lead需要なし

📝 🗨️ ↻ 🎧 ⏪ 🏠

VOC分析 ユーザーストーリー  
VOC分析 キーワード抽出

営業先ユーザーとして、電話での営業活動ができない状況において、効果的な情報提供やサポートを求めています。営業先ユーザーとして、テレポのシステムを活用したいと考えています。なぜなら、効率的な営業活動や新規顧客獲得につなげるために、適切な情報やサポートを受け入れることが重要だからです。

顧客との通話録音を、AIが自動でユーザーストーリーとして要約

## キーワードを自動抽出

2024/05/09 (木) 16:15

📞 受付  
✔ BDR\_受付\_Lead需要なし

📝 🗨️ ↻ 🎧 ⏪ 🏠

VOC分析 ユーザーストーリー  
VOC分析 キーワード抽出

キーワード:  
- テレアポ  
- 営業活動  
- システム  
- 委託先  
- 人材派遣

<まとめ>  
商談を進めるためには、営業担当者がいるかどうかを確認し、委託先や人材派遣の情報を把握しておくことが重要です。

<次回に向けて>  
- 営業担当者の有無を再度確認する  
- 電話での営業活動の方針を確認する  
- 委託先や人材派遣の具体的な情報を収集する

顧客との通話録音で頻出するキーワードをAIが自動抽出

## 国産最高峰AIによる業界随意一のテキスト精度を担保

音声データをAI活用する際、最も重要な要素は音声からテキストへの変換の精度です。  
Comdeskは国産最高峰AIを基本機能として搭載しており業界随意一のテキスト精度を担保します。

国産最高峰AI\*で文字起こしされた内容を自動要約。  
会話のニュアンスを損なうことなく、  
商談の論点を簡単に理解・情報共有できます。



## 主要ベネフィット

アウトバウンドに特化した架電効率の最大化をスコープにしたUIと携帯回線連携の特許技術・業界最高品質のAIで売上の最大化とコスト削減の両方を実現できる業界唯一のコールシステムです。

**click to callと独自のUX設計**  
で架電効率を最大化



従来の電話営業ですと、顧客情報を確認した上で番号をタップし、終話後にメモを残して・・・という工程ですが、Comdesk Leadであればワンクリックで顧客に架電ができ、通話メモやステータス登録も簡易的です。架電効率を向上することで架電数を最大化し、トップライン向上に貢献します。

ビジネス特許を取得している  
**携帯回線連携**によって  
従来型のCTIのボトルネックを解消



携帯回線との連携により、

- ・かけ放題の適用による通話料の定額化/最小化
- ・音声品質の担保
- ・090/080番号からの発信による通電率の向上を実現し、従来のCTIのボトルネックを完全に解消した次世代のクラウドCTIです。

Chat-GPTをはじめとした高精度AIを  
活用し、業界最高レベルの  
**文字起こし・自動要約**を実現



従来の録音データの確認から解放され、通話内容を瞬時に確認することができ、管理工数が最小化されます。文字起こし/自動要約されたデータはCRM/SFAにも自動連携可能です。

## Comdeskは“初心者でも使いやすい・導入しやすい、管理の手間が省ける、音声解析の質がどこよりも高い”という点で高評価をいただいております。

### 初心者でも使いやすく すぐ成果が出せるシステムです

新人の多い当社でも使いやすく、従量課金で、架電した分だけコストがかかっていたのに対し、携帯回線の利用ができるため、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。

### 面倒なスプシ作業から解放され 業務工数の削減ができました

以前のCTIシステムでは、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。新しいスタッフでもすぐに使いこなせるし、社内での説明もスムーズです。

### 的確なスタッフへの指示で 架電の質が向上しました

きちんと数値化された管理画面が助かっています。さらに、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。架電内容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、成果にもつながっています。

### 20社と比較しても Comdeskが一番でした

テレワーク導入後のスタッフの行動管理と高騰するインサイドセールスの通話料の対応策が必要で、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に押さえられるComdeskの導入を決めました。

### 電話一本で対応管理できる点で Comdesk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対応をするかは、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考え、お伝えすることを大事にしています。

### 使用感はとてもシンプルで 新入社員もすぐに慣れていきます

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。



# comdesk lead

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、Web・その他資料をもとに当社が独自に調査したものです。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](mailto:sales@widsley.com) までお気軽にご連絡ください。