

サービスのご案内



きける資料

営業には聞きにくいことも、資料になら聞ける。

お客様には、サービスのことが聞ける資料。

あなたには、お客様の本音が聞ける資料。



株式会社Rin

このサービスを、3行で言うと

新しい資料を作るのではなく、いまお持ちの資料が「答える資料」になります。

1行目

**お手持ちの提案資料を、
AIチャットのURLにします**

PDFやスライドをお預かりし、専用URLと1枚のご案内をお作りします。お客様はURLを開くだけ。アプリの導入も登録もありません。

2行目

**お客様の質問に、
24時間その場で答えます**

音声でも話せます。資料に書いていないことは答えず、「担当者が直接お答えします」と正直にお繋ぎします。

3行目

**何を聞かれたかが全部残り、
毎月、営業が強くなります**

質問の履歴がすべて記録され、月次レポートで「お客様がどこで引っかかっているか」が見えます。資料と回答を毎月磨き続けます。

こんな覚えは、ありませんか

どれも営業の腕の問題ではなく、「資料が一方通行」なことが原因です。

「資料を送っても、 返事が来ない」

読まれたのか、刺さらなかったのかも分からない。追いかけるメールは気が引ける。——資料が「送って終わり」の紙だから、次が始まりません。

「商談の時間を もらうのが難しい」

先方は忙しく、30分の枠すら遠い。——きける資料なら、お客様は空いた時間に自分のペースで質問できます。温まった方だけが日程調整に進みます。

「断られた理由が、 分からない」

「社内で検討します」の先が見えない。——本当の懸念は、人間の営業には聞きにくいもの。AIチャットには、それが質問として残ります。

しくみの全体像

お客様がURLを開いてから、商談になるまで。



この間、あなたは何もしなくて大丈夫です。やり取りはすべて記録されています。

一番の価値は、「断る理由」が見えること

多くのお客様は、効果への疑い・価格の引っかかり・他社との比較・解約の条件といった本音を、人間の営業には聞かずに黙って断ります。

AIチャットには、それを気兼ねなく聞きます。

つまりログには、断る理由になりかけていることが、そのまま残ります。

毎月のレポートでその懸念を分類し、先回りして潰す——この繰り返りで、資料と営業が毎月強くなります。

月次レポート（毎月お届け・スライド形式）

32

会話数

18

訪問

6

商談到達

断る理由の分析

価格・費用

効果への疑い

競合との比較

「導入して現場が使わなかったら、費用はどうなりますか？」——
こうした生の質問に、対応の打ち手を添えてお返しします。

毎月届くレポート（実物）

実際の月次レポート（見本・スライド9ページ構成）からの抜粋です。毎月はじめにお届けします。

03 | MAIN INSIGHT

断る理由の分析

営業には聞かない本音の質問が、ここに残ります。

価格・費用	2件	「料金はいくらですか？」
競合との比較	1件	「CoachHubやmento等の他社サービスと比べてどうですか？」
解約・やめるとき	1件	「返金保証はありますか？」
導入の手間・手続き	1件	「導入までの期間はどれくらいですか？」

今月いちばん多かった懸念は価格・費用で、2件でした。料金体系そのものについての問い合わせが繰り返されているため、顧客は月額1,500円という数字の妥当性や、実際の導入規模別コストについてより詳しく理解したいと考えている可能性があります。

断る理由の分析（主役ページ）

01 | SUMMARY

今月のサマリー

7 会話数 寄せられた質問の件数	7 訪問セッション ユニーク数	3 問い合わせ到達 商談ボタンの表示回数	0 伝えるボタン 社内共有・QR表示
------------------------	-----------------------	----------------------------	--------------------------

今月の総評	料金・人数・導入検討の質問に対して無料期間や人数の柔軟性を具体的に伝え、7件中3件が問い合わせ到達につながった。 気づき 他社比較や返金保証など、資料に情報がなく「答えられなかった」質問が2件あり、比較検討中や失敗リスクを避けたい層が一定数いるとみられる。 来月の焦点 他社比較と返金保証に関する情報を資料・チャット知識に補強し、問い合わせ前における程度の安心感を提供できるようにすること。
-------	---

今月のサマリー（数字4つ＋総評）

04 | CONNECTED

つながった会話・つながらなかった会話

「つながった」＝日報調整・メール・電話ボタンの実クリックがあったセッション

つながった 1 セッション 平均 1 日毎 よく聞いていたこと ・導入までの期間はどれくらいですか？ (1回)	つながらなかった 6 セッション 平均 1 日毎 最後の質問（＝懸念ポイント） ・料金はいくらですか？ (1回) ・CoachHubやmento等の他社サービスと比べてどうですか？ (1回) ・導入を前向きに検討しているのか、一度詳しく話を聞きたいです (1回)
---	---

分岐点の読み：つながった質問は「導入までの期間」という運用面の確認であり、確定情報で即答しやすかったとみられる。一方、つながらなかった質問は「料金はどれくらいですか？」「CoachHubやmento等の他社サービスと比べてどうですか？」といった、金額提示や優劣判断を求める質問。さらに「導入を前向きに検討しているのか、一度詳しく話を聞きたいです」という申込意欲そのものの発言で終わっており、答えにくさよりも次の一歩「導」

1. 料金について、確定情報がある場合は資料に明記し、想定レンジのみの場合は「目安」として示した上で、詳細は問い合わせで案内する一文をセットで表示する	2. 他社比較の質問には優劣を断定せず、自社の特長・強みを確定情報の範囲でまとめたい比較資料を用意し、その資料を回答として提供する	3. 「詳しく話を聞きたい」という発言が出た直後に、日報調整・電話ボタンのほかで表示する導線をチャット内に追加する
---	---	---

つながった会話・つながらなかった会話

レポートで分かること

数字の羅列ではなく、「次に何をするか」まで落ちた状態で届きます。

1

何を聞かれているか

よく聞かれた質問トップ10。お客様の関心がどこに集まっているかの分布が見えます。

2

断る理由

営業には聞けない本音（価格・効果への疑い・競合との比較・解約の条件）が、生の質問つきで分類されます。

3

どこで会話が終わっているか

つながらなかった会話の「最後の質問」＝離脱ポイントが分かり、つなげる打ち手を添えます。

4

資料の弱点

AIが答えられなかった質問＝資料に足すべきことが、ご提案とセットで一覧になります。

5

来月やること1つ

承認だけで動ける具体的なご提案を毎月1つ。反映はこちらで行います（追加費用なし）。

AIの答え方は、3段階だけ

「勝手なことを言わないAI」であること。それがお客様との信頼の設計です。

第1段階

資料に書いてあること

確定情報として、はっきり答えます

例：「月額は19,800円です」——価格・機能・導入の流れは断定で。

第2段階

資料から想定できること

「可能性があります」＋お問い合わせのご案内

例：「月1のレポートが基本ですが、個別に対応できる可能性があります」——数字・価格・納期は、この段階でも勝手に約束しません。

第3段階

それ以外のこと

「わかりかねます」と正直に伝えて、担当者へ

知らないことを、それらしく答えない。だからお客様の会社の看板を傷つけません。

料金と、導入の流れ

いまだけ・先着数社限定

無料モニター募集中

初期費用 0円・初月 0円

2ヶ月目のみ

月額 9,800円（税込）

条件＝導入事例として、結果（数字・改善の経過）の共有にご協力いただくこと。3ヶ月目からは通常料金でのご継続となります。

通常料金

初期設定 49,800円（税込） + 月額 19,800円（税込）

月額には月次レポート（断る理由の分析・対応レビュー）と質問履歴の全量提供が含まれます。

1

お申し込み

入力シートに沿ってご記入・資料はその場でアップロード（10～15分）

2

素材のお預かり

提案資料・ロゴ・よくある質問

3

制作（最短3営業日）

専用URLと1枚のご案内をお作りします

4

検収

実際に質問していただき、回答をご確認

5

配布開始

以後、毎月レポートをお届けし、磨き続けます



きける資料

いまご覧いただいている、
このページ自体が見本です。

気になることは、このままチャットでAIに聞いてみてください。

それが、お客様に届く体験そのものです。



株式会社Rin | mail@rin-connect.com