「検討します」の
先を、聞こう。

誰が決めるのか。何がそろえば進むのか。
商談中に次の質問を見つけ、商談後にチームで次の行動を決める営業AIです。

商談中の耳打ち　／　録画・AI分析　／　案件管理

決裁者が分かった。その人の判断基準は？

耳打ちAI

Google MeetのChrome拡張で、会話に応じた質問候補を営業担当者の画面に表示します。

右は架空の商談による利用イメージです。

初回ヒアリング ／ 画面例

顧客の発言
「部長に相談してみます」

次に聞く質問
「部長に相談される際、どんな資料があると説明しやすいですか？」

聞けたことと、聞き残したことを分ける。

録画・AI商談分析

自動同席ボットの録画や手動でアップロードした動画から、要点・良かった質問・改善点を整理します。

右は架空の商談による利用イメージです。

商談レポート ／ 画面例

確認できたこと
最終判断は営業部長。現場での試用を希望。

次回までに確認
予算の上限と、試用結果を評価する基準は未確認。

担当者が席を外しても、次の行動が分かる。

顧客・案件・タスク管理

CRMで顧客・案件・タスクを管理。マネージャーも同じ記録を見ながら、次の提案について話せます。

右は架空の商談による利用イメージです。

案件詳細 ／ 画面例

案件と進捗
営業部向け試用提案 ／ 初回ヒアリング済み

次のタスク
営業担当が比較資料を作成。次回の打ち合わせ前に先方へ共有。

契約期間で選ぶ、3つのプラン。

契約期間	月額／1アカウント	追加アップロード分析
2年	6,980円	150円／件
1年	9,800円	200円／件
3カ月	12,800円	250円／件

上表は税別。初期費用は1社33,000円（税込）。AI分析・耳打ちAI・自動同席は各月5件、1商談60分まで。ボット録画を分析すると同席枠と分析枠を各1件使用します。

まずは1件の商談で、使い方を確認。

デモ相談

利用予定人数・会議ツール・希望プランを合同会社zeraの担当者にお知らせください。

チーム設定と初回分析

アカウントと権限を設定し、最初の録画を分析。担当者とマネージャーで次に試す質問を決めます。

耳打ちAIはGoogle MeetのChrome拡張に対応。Zoom・Teamsは試験提供準備中。自動同席の対応環境は導入時に確認します。

商談無双のデモ画面を見る