

株式会社オービジョン(プラットフォーム事業)の取り組み事例：1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化 2. 顧客の分類と販売予測

参加者

企業	社名	株式会社オービジョン
	業種	ECプラットフォーム事業
	事業概要	「かごしまぐるり」サイト運営
	所在地	鹿児島県

提供データ種類
問い合わせメールテンプレートデータ
ECサイトのPV数などの数値

チーム名 VIVA DX

チーム人数 5名

スキル・PR
年齢/出身/得意領域/興味がバラバラなところが武器です。多角的なideaを出せます！

進める中で工夫したこと
・「実装/FB/改良」のサイクルを素早くしたこと
・細部まで要望を聞いたこと

実施概要

課題内容

1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化

- 蓄積されたメール文をもとに新着メールの返信文の作成をしたい
- 業務でのタスクやメールの問い合わせ内容を効率的にチーム内で管理しやすくしたい

2. 顧客の分類と販売予測

- ECサイトを閲覧した訪問者のデータからコンバージョン率向上の施策立案

実施した検討内容

1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化

- テンプレート文をもとにChatGPTやDifyを用いてチャットボットの作成
- 実際に試して頂き、普段の業務に寄り添ったツールの選定
- 各種APIを繋げて、NotionやGoogleスプレッドシートに自動連携プログラムの検討・実装

2. 顧客の分類と販売予測

- Google広告のデータとChatGPTを用いてサイトの改善提案ができるプロンプトの作成

検討の成果

1. 顧客の問い合わせメールに対する効率化

- オービジョン様専用のGPTsの作成・提供
- 作成方法や更新の方法を共有
- プログラム実装及び手順書の作成し納品

2. 顧客の分類と販売予測

- Google広告からデータ取得し、ChatGPTに固定のプロンプトを与えることで定期的に改善提案を取得できる方法を実装し、やり方を共有した