

営業が変わる！

自分でデモサイトが作れる本

マイクに話して、作って、スマホで見て、直す

営業マン＋営業事務＋Codexで

『見せて直す営業』へ

著者 安田大介

本書の立場

本書は、AIで営業資料を作るための本ではありません。営業担当または営業事務がCodexを使い、顧客固有の確認用デモを作り、顧客へ見せ、違いを聞き、直す体験の本です。

営業担当は顧客を見る・聞く・判断する。営業事務は版・URL・記録を支える。Codexは作る・直す・確認を支援する。この役割分担を全章で一貫させます。

デモは本番システムではありません。権限、安全性、契約、費用、公開範囲は人が確認して決めます。

本書の使い方

左ページの文章を読み、右ページの操作画面を自分の手元で再現してください。

最初から完成を狙いません。小さく作り、顧客へ見せ、違いを一つ聞き、確認できる範囲だけ直します。

画面内の会社名・人物名・URL・数値は練習用の架空情報です。实在顧客の情報を入力しないでください。

目次

- 第1章 体験1 マイクに話して、まず1つデモサイトを作ってみよう
- 第2章 体験2 作ったデモを、自分で直してみよう
- 第3章 体験3 客先を想定して、本物の商談デモを作ってみよう
- 第4章 なぜ『見せて直す営業』は強いのか
- 第5章 AI提案書とAIデモはなぜ評価が違うのか
- 第6章 営業マン+営業事務+Codexという新しい営業ユニット
- 第7章 営業マンの仕事は『話す』から『聞く』へ
- 第8章 営業事務が『事務』ではなく戦力になる
- 第9章 デモライブラリーで営業技術を平準化する
- 第10章 顧客満足度が上がる理由
- 第11章 顧客の社内稟議まで変わる
- 第12章 トップ営業に依存しない営業組織
- 第13章 実際にこの手法で成果が出始めている
- 第14章 AI時代の営業改革とは何か

三つの体験で、営業利用まで進む

1

体験1 問い合わせ管理

作れる

メニュー

問い合わせ管理

顧客・案件管理

設備メンテナンス

ダッシュボード

設定

問い合わせ管理

すべてのステータス

ID	件名	会社名	ステータス
INQ-1001	製品についての問い合わせ	株式会社A	新規
INQ-1002	見積もり依頼	株式会社B	対応中
INQ-1003	資料請求	株式会社C	対応中
INQ-1004	導入相談	株式会社D	完了
INQ-1005	サポートについて	株式会社E	新規

INQ-1002 見積もり依頼

対応中

会社名

株式会社B

担当者

山田 太郎 様

連絡先

yamada@example.co.jp / 03-0000-0000

内容

製品の見積もりを依頼したい。

対応履歴

2025/05/20 10:30

担当者より返信しました。

2025/05/20 11:15

見積もり資料を送付しました。

編集

2

体験2 顧客・案件管理

直せる

メニュー

問い合わせ管理

顧客・案件管理

設備メンテナンス

ダッシュボード

設定

顧客・案件管理

顧客名・案件名で検索

すべて

顧客一覧

案件一覧

顧客名	担当者	案件数	ステータス
株式会社A	佐藤 花子	2	取引中
株式会社B	鈴木 一郎	3	商談中
株式会社C	高橋 健太	1	見積中
株式会社D	伊藤 直樹	2	取引中

株式会社B

顧客情報

案件一覧

メモ

案件名	金額	進捗	担当者
新製品導入プロジェクト	1,200,000円	60%	鈴木 一郎
追加オプション開発	350,000円	30%	鈴木 一郎

編集

3

体験3 設備メンテナンス

営業で使える

メニュー

問い合わせ管理

顧客・案件管理

設備メンテナンス

ダッシュボード

設定

設備メンテナンス

設備名・設置先で検索

すべて

すべての設備

稼働中

点検中

停止中

128台

98台

18台

12台

設備名	設置先	ステータス	最終点検日
空調ユニット A-1	本社ビル 3F	稼働中	2025/05/18
空調ユニット A-2	本社ビル 5F	稼働中	2025/05/12
給湯器 B-1	支店ビル 1F	点検中	2025/05/20
エレベーター C-1	本社ビル	稼働中	2025/05/15
ポンプユニット D-1	工場棟	停止中	2025/05/10

空調ユニット A-1

稼働中

設置先

本社ビル 3F

メーカー

〇〇機器株式会社

最終点検日

2025/05/18

次回点検予定日

2025/06/18

シリアル番号

SN-00012345

備考

異常は確認されませんでした。

編集

説明より先に、作る → 見る → 直す

問い合わせ管理デモの最小構成

問い合わせ一覧から詳細までの流れを、この画面で一目で確認できます。

The screenshot displays a web application for managing inquiries. It is divided into two main sections: '問い合わせ一覧' (Inquiry List) and '問い合わせ詳細' (Inquiry Detail).

問い合わせ一覧 (Inquiry List):

- Header: 問い合わせ管理
- Search: 問い合わせを検索...
- Status Filter: すべてのステータス
- Buttons: + 新規問い合わせ
- Table:

件名	ステータス	更新日	
青葉商事 見積について	未対応	2024/05/20 10:30	>
みなと設備 保守契約について	対応中	2024/05/19 14:45	>
東都フーズ 請求書の確認	完了	2024/05/18 09:15	>

全 3 件を表示

問い合わせ詳細 (Inquiry Detail):

- 顧客名: みなと設備
- 担当者: 山田 太郎 様
- 問い合わせ本文: 保守契約の更新時期とプラン内容について確認したいです。
- 対応担当: 鈴木 花子
- 受付日時: 2024/05/19 14:45
- 添付ファイル:

- 契約プラン表.xlsx
- 保守条件.pdf
- 更新案内.docx

Annotations:

- 問い合わせ一覧:** すべての問い合わせとステータスを一覧で管理
- 問い合わせ詳細:** 選択した問い合わせの詳細情報を表示

話す前・話した後の確認

1 マイクを押す → 2 普通の言葉で話す → 3 文字を読み返す → 4 送信する

1

マイクを押す

クリックして
録音を開始します。

2

普通の言葉で話す

商談の内容をそのまま
話してください。

3

文字を読み返す

自動で文字起こしされた
内容を確認します。

4

送信する

内容を確認して、
関係者に共有します。

送信前に確認：実名がない／誤変換がない／デモだと伝えた

確認ポイントを満たしてから送信しましょう。

実名がない

誤変換がない

デモだと伝えた

SAMPLE OFFICE 問い合わせ管理デモ

問い合わせの一覧から詳細の確認まで、5つのポイントでスムーズに管理できます。

SAMPLE OFFICE

問い合わせ管理デモ

📧 問い合わせ一覧

🔍 問い合わせ詳細

⚙️ 設定

問い合わせ一覧

🔍 キーワードで検索

すべての状態

ID	件名	状態	更新日
INQ-00025	サービスについてのご相談	対応中	2025/06/10
INQ-00024	導入費用の見積り依頼	対応中	2025/06/09
INQ-00023	資料請求のお願い	新規	2025/06/08
INQ-00022	契約書送付について	完了	2025/06/05
INQ-00021	操作方法の確認	対応中	2025/06/04

全 25 件 < 1 2 3 >

問い合わせ詳細

問い合わせID

INQ-00023

件名

資料請求のお願い

お名前

佐藤 花子

会社名

サンプル商事株式会社

メールアドレス

hanako.sato@sample.co.jp

電話番号

03-2345-6789

問い合わせ内容

製品の詳細資料を送っていただけますでしょうか。
特に料金プランと導入事例について知りたいです。

詳細情報

対応履歴

添付ファイル

添付ファイルはありません。

状態

新規

担当者

山田 太郎

作成日

2025/06/08 09:30

更新日

2025/06/08 09:30

関連データ

>

1 複数件

問い合わせの一覧を表示し、
状態や更新日で絞り込みなが
対象を確認します。

2 必要項目

選択した問い合わせの
基本情報や内容を
確認します。

3 詳細切替

詳細情報や対応履歴を
切り替えて確認します。

4 状態を文字表示

問い合わせの状態や担当者、
作成日・更新日を
文字で確認します。

5 架空データ

関連するデータを
確認できます。

見たままを、短く伝える

1 見えたこと

ホーム

案件一覧

見えたこと

Codexへ話す

修正後

設定

見えたこと

保存

文字が小さい

次へ



2 Codexへ話す

← Codexへ話す

打ち合わせで見やすい大きさに

ここに入力してください

提案を受け取る

提案された改善案

文字サイズを大きくする

重要な数値を強調する

余白を広げて読みやすくする

戻る

次へ



3 修正後

← 修正後

保存

読みやすくなる

改善プレビュー

業績サマリー

売上高

128.5 億円

前期比 +18.7%

32100

32200

32300

32400

主要指標を強調し、視認性が向上しました

文字サイズを拡大し、情報が伝わりやすくなりました

余白を最適化し、全体の可読性を高めました

戻る

完了



作成と外部公開の境界

1 作成・プレビュー

サイト管理

ダッシュボード

サイト一覧

ページ管理

デザイン

設定

メディア

ユーザー管理

レポート

サンプル商事株式会社

ホームページエディター

コンテンツ デザイン 装飾 詳細設定

ページタイトル 新規

サンプル商事株式会社

メインビジュアル

技術と信頼で、
未来のビジネスを支える

お客様の課題に寄り添い、最適なソリューションを提供します。

お問い合わせ

メッセージ

私たちに
お客様の成功を第一に考え、信頼されるパートナーとして
持続可能な社会の実現に貢献します。

自分の作業環境で
画面と動きを確認

ステータス：作成中（未公開） 最終更新：2024/06/01 10:30

2 公開前確認

公開前チェック

公開前確認

実名なし

機密なし

範囲確認

OK

OK

OK

OK

公開条件をすべて満たしています

公開する

3 公開URL

公開設定

公開が完了しました

設定した範囲の人がインターネットで閲覧できます。

公開URL

https://example.invalid/ URLをコピー

ステータス 公開中

公開範囲 全員（インターネット公開）

公開日時 2024/06/01 11:20

公開ページを開く

アクセス状況

今日のアクセス

128

設定した範囲の人が
インターネットで閲覧

設定を変更 完了

PCとスマートフォンの両方で確認する

プレビューではなく、発行されたURLを直接開く

PC（デスクトップ）で確認



特長

- 直感的な操作
はじめてでも迷わない
シンプルな画面設計。
- 安心のセキュリティ
最新の暗号化技術で
データを保護します。
- 柔軟なカスタマイズ
自社の業務に合わせて
自由に設定可能。

PCでの確認ポイント

- ✓ URLが開く
- ✓ 一覧が見える
- ✓ 詳細が変わる
- ✓ デモと分かる

スマートフォンでの確認ポイント

- ✓ 横にはみ出さない
- ✓ 文字が読める
- ✓ 指で押せる
- ✓ 詳細が見える

プレビューではなく、発行されたURLを直接開くことが正確な確認につながります。



体験2は、作るより『直す』が主役



初版の案件ダッシュボード



修正前 → 顧客要望 → Codex → 修正後



粗利・粗利率を追加

案件一覧の商談金額、粗利、粗利率、進捗を確認

SAMPLE SALES

SAMPLE SALES
山田 太郎

ダッシュボード
顧客管理
案件管理

顧客数
36 社
前月比 +3

案件数
18 件
前月比 +2

今月の売上見込み
12,450,000 円
前月比 +8.4%

顧客一覧

株式会社スカイラインテクノロジー
IT・通信

東洋エレクトロニクス株式会社
製造業

グローバルフーズ株式会社
食品・飲料

株式会社グリーンインフラ
建設・不動産

メディカルソリューションズ株式会社
医療・福祉

アドバンスマーケティング株式会社
サービス業

株式会社ブレインワークス
IT・通信

サンライズ商事株式会社
商社・卸売

すべての顧客を表示 →

案件一覧
+ 新規案件

案件名	営業担当	商談金額	粗利	粗利率	進捗	次回予定	売上見込み
基幹システム 刷新プロジェクト	山田 太郎	5,000,000 円	1,500,000 円	30.0%	見込み	2025/05/20	5,000,000 円
業務効率化 ツール導入支援	佐藤 花子	2,500,000 円	875,000 円	35.0%	見込み	2025/05/22	2,500,000 円
データ分析基盤 構築支援	鈴木 一郎	3,800,000 円	1,330,000 円	35.0%	見込み	2025/05/27	3,800,000 円
セキュリティ強化 ソリューション導入	高橋 美咲	1,200,000 円	420,000 円	35.0%	見込み	2025/05/19	1,200,000 円
クラウド移行 支援サービス	山田 太郎	4,200,000 円	1,470,000 円	35.0%	見込み	2025/06/03	4,200,000 円
RPA 導入 コンサルティング	佐藤 花子	1,600,000 円	560,000 円	35.0%	見込み	2025/05/26	1,600,000 円
AI チャットボット 導入支援	鈴木 一郎	2,200,000 円	660,000 円	30.0%	未注	2025/05/12	2,200,000 円
人事労務 システム導入	高橋 美咲	900,000 円	315,000 円	35.0%	未注	2025/05/08	900,000 円

すべての案件を表示 →

※ デモ用の計算です

すべて架空のサンプルデータです

強調する情報と、残す情報

The screenshot shows a CRM dashboard for a company named 株式会社〇〇様. The dashboard is divided into several sections:

- Left Sidebar:** Contains navigation links for ダッシュボード, 案件, 取引先, 活動, レポート, and 設定.
- Top Header:** Displays the current page (案件一覧 > 株式会社〇〇様 新規提案), a status dropdown (進行中), and buttons for 編集 and 共有.
- Main Content Area:**
 - 強調する (Emphasize):** A green box containing a checklist: 受注・提案中・見積中 and いま追う案件. Below is a table of cases with columns for company name, status, amount, and date.
 - 薄くして残す (Thin and Leave):** A purple box containing a checklist: 失注 and 過去の経緯を確認. Below is a table of lost cases with columns for company name, date, and reason.
 - 最新の活動 (Latest Activities):** A right sidebar showing a list of activities with timestamps.

会社名	状況	金額	日付
株式会社△△	提案中	¥2,500,000	5/21
株式会社□□	見積中	¥1,800,000	5/28
株式会社◇◇	受注	¥3,200,000	5/30

会社名	失注日	理由
株式会社××	2025/04/15	競合優位
株式会社〇〇	2025/04/02	予算不足
株式会社◎◎	2025/03/18	導入時期

活動	時刻
見積書を送付しました	10:30
見積書を送付しました	09:15
お打ち合わせ	16:00
資料を共有しました	14:30



「強調する」情報に注目しやすくするため、
それ以外の情報を薄くして残します。

This screenshot is identical to the one above, but with visual emphasis on the two main sections:

- The **強調する (Emphasize)** section is highlighted with a green border and background.
- The **薄くして残す (Thin and Leave)** section is highlighted with a purple border and background.



消すのではなく、優先度を下げても読める状態にする

顧客要望を反映した案件一覧

SAMPLE SALES

SAMPLE SALES
山田 太郎

ダッシュボード
顧客管理
案件管理

ダッシュボード
2025年5月

顧客数
36 社
前月比 +3

案件数
18 件
前月比 +2

今月の売上見込み
12,450,000 円
前月比 +8.4%

案件一覧
+ 新規案件

案件名	営業担当	商談金額	粗利	粗利率	進捗	次回予定	売上見込み
基幹システム刷新プロジェクト	山田 太郎	5,000,000 円	1,750,000 円	35.0%	提案中	2025/05/20	5,000,000 円
業務効率化ツール導入支援	佐藤 花子	2,500,000 円	875,000 円	35.0%	見積中	2025/05/22	2,500,000 円
データ分析基盤構築支援	鈴木 一郎	3,800,000 円	1,310,000 円	35.0%	提案中	2025/05/27	3,800,000 円
セキュリティ強化ソリューション導入	高橋 美咲	1,200,000 円	420,000 円	35.0%	見積中	2025/05/19	1,200,000 円
クラウド移行支援サービス	山田 太郎	4,200,000 円	1,470,000 円	35.0%	提案中	2025/06/03	4,200,000 円
RPA 導入コンサルティング	佐藤 花子	1,600,000 円	560,000 円	35.0%	見積中	2025/05/26	1,600,000 円
AI チャットボット導入支援	鈴木 一郎	2,200,000 円	660,000 円	30.0%	失注	2025/05/12	2,200,000 円
人事労務システム導入	高橋 美咲	980,000 円	345,000 円	35.0%	失注	2025/05/08	980,000 円

すべての案件を表示

顧客一覧
+ 新規顧客

株式会社スカイラインテクノロジー	IT・通信
東洋エレクトロニクス株式会社	製造業
グローバルフーズ株式会社	食品・飲料
株式会社グリーンインフラ	建設・不動産
メディカルソリューションズ株式会社	医療・福祉
アドバンスドマーケティング株式会社	サービス業
株式会社ブレインワークス	IT・通信
サンライズ商事株式会社	商社・卸売

すべての顧客を表示

設定

すべて架空のサンプルデータです

60点のデモが、認識一致へ近づく

違いは失敗ではなく、顧客理解が増えた証拠

1

60点

まず作る

デモ詳細

60点



デモ名
新ソリューション提案デモ

顧客名
サンプル商事株式会社

担当者 宮本 太郎
作成日 2025/05/20

ステータス
作成済み (60点)

評価

60点 ★★☆☆☆
(違いが出る)

メモ

まず作ることを優先し、
60点のデモを作成しました。

2

顧客要望

違いが出る

要望・フィードバック 違いが出る

顧客からの要望

- ・機能Aの説明を詳しくしてほしい
- ・事例を追加してほしい
- ・料金プランを分かりやすくしてほしい

評価

60点 ★★☆☆☆
(違いが出る)

メモ

顧客の要望により、
違いが出ました。
認識のギャップを確認します。

3

修正

一つずつ直す

修正タスク 一つずつ直す

- | | |
|--|-----|
| ☒ 機能Aの説明を詳しくする | 完了 |
| ☒ 事例を追加する | 完了 |
| ☐ 料金プランを分かりやすくする | 対応中 |
| ☐ その他の修正 | 未着手 |

進捗

2/4 完了

メモ

要望に基づき、
一つずつ修正を進めています。

4

認識一致

次へ進める

認識一致の確認 次へ進める

最新デモ



評価 90点 ★★★★★ (認識一致)

ステータス 認識一致・次へ進める

メモ

認識が一致しました。
次のステップへ進みます。

1 60点
まず作る



2 顧客要望
違いが出る



3 修正
一つずつ直す



4 認識一致
次へ進める

案件一覧と詳細

SAMPLE FIELD

ダッシュボード

案件一覧

カレンダー

設備

担当者

顧客

請求

レポート

設定

三 案件一覧

未完了
3

受付
1

担当者割当
1

作業中
1

完了
0

請求準備
0

案件一覧

Q 案件番号・件名・顧客名で検索

すべてのステータス

絞り込み

☐	案件番号	件名	ステータス	担当者	期限	進み具合
☐	WO-2025-0003 中央ビル管理株式会社	空調機フィルター交換 中央ビルディング 3階	受付	佐藤 一郎	2025/05/30	10%
☐	WO-2025-0002 グリーンテック株式会社	ポンプ点検整備 グリーンテック工場 A棟	担当者割当	鈴木 花子	2025/05/28	0%
☐	WO-2025-0001 中央ビル管理株式会社	照明器具交換 中央ビルディング 1階	作業中	田中 次郎	2025/05/27	40%

全 3 件中 1 - 3 件を表示

案件詳細

案件番号

WO-2025-0003

担当者

佐藤 一郎

ステータス

受付

期限

2025/05/30

件名

空調機フィルター交換

進み具合

10%

顧客名

中央ビル管理株式会社

設置場所

中央ビルディング 3階 機械室

登録日

2025/05/23 09:15

内容

空調機のフィルター交換を実施します。
対象機器：AHU-3

登録者

山田 太郎

備考

—

編集

ステータス更新

その他

すべて架空のサンプルデータです

緊急案件を色と文字で表示

SAMPLE FIELD

ダッシュボード

案件一覧

カレンダー

設備

担当者

顧客

請求

レポート

設定

三 案件一覧

山田 太郎 管理者

未完了

3

受付

1

担当者割当

1

作業中

1

完了

0

請求準備

0

案件一覧

Q 案件番号・件名・顧客名で検索

すべてのステータス

絞り込み

☐	案件番号	件名	ステータス	担当者	期限	進み具合
☐	WO-2025-0003	空調機フィルター交換 中央ビル管理株式会社 中央ビルディング 3階	受付	佐藤 一郎	2025/05/30	10%
☐	WO-2025-0002	ポンプ点検整備 グリーンテック株式会社 グリーンテック工場 A棟	担当者割当	鈴木 花子	2025/05/28	0%
☐	WO-2025-0001	照明器具交換 中央ビル管理株式会社 中央ビルディング 1階	作業中	田中 次郎	2025/05/27	40%

全 3 件中 1 - 3 件を表示

案件詳細

案件番号

WO-2025-0003

緊急

ステータス

受付

件名

空調機フィルター交換

顧客名

中央ビル管理株式会社

設置場所

中央ビルディング 3階 機械室

内容

空調機のフィルター交換を実施します。
対象機器：AHU-3

担当者

佐藤 一郎

登録日

2025/05/23 09:15

期限

2025/05/30

登録者

山田 太郎

進み具合

10%

備考

—

編集

ステータス更新

その他

すべて実証のサンプルデータです

商談前の役割分担

商談名：株式会社スカイライン商事 様 提案デモ（初回商談） 商談ID：DEMO-000124 予定日：2025/06/05 14:00 - 15:00

1 営業マン が顧客情報と質問を確認

+ 質問を追加

顧客情報

会社名 株式会社スカイライン商事
業種 卸売業
従業員数 350名
所在地 東京都千代田区
担当者 山本 健一 様（経営企画部 部長）
課題 受発注の手作業が多く、ミスと工数が発生している

顧客詳細を開く

顧客からの質問・確認事項

- 1 他社システムとの連携方法は？ 未回答
- 2 導入までの期間と工程は？ 未回答
- 3 セキュリティ・認証の仕組みは？ 未回答
- 4 サポート体制と対応時間は？ 未回答

メモ

- ・在庫データのリアルタイム性を重視
- ・既存システムはクラウド移行を検討中
- ・課題は6月中を目標

2 営業事務が版・URL・架空データを準備

準備するデモの情報

デモ名 スカイライン商事様向け_初回商談デモ
デモ版（バージョン） v1.0.0（最新版）
デモ環境URL <https://demo.fictional-demo.jp/skyline/v1>
想定ユーザー 山本 健一 様（経営企画部 部長）
備考 初回商談用デモ（在庫・受発注フロー中心）

架空データの準備状況

データ項目	内容	ステータス	更新日
取引先	得意先マスタ（架空）	準備済み	2025/05/28
商品	商品マスタ（架空）	準備済み	2025/05/28
在庫	在庫データ（架空）	準備済み	2025/05/28
受注	受注データ（架空）	準備済み	2025/05/28
請求	請求データ（架空）	準備中	2025/05/29

Codexにデモ作成を依頼

3 Codex が確認用デモを作成

デモ作成の進捗

要件の確認 完了 デモ環境の構築 進行中 データの導入 待機中 動作確認・調整 待機中

現在のステータス 作成中 開始時刻 2025/05/29 10:15
デモ環境を構築しています... 経過時間 00:12:47

Codexからのメッセージ

- 10:15 デモ作成を開始しました。
- 10:16 ベース環境の構築が完了しました。
- 10:20 接続アプリケーションを設定中です。
- 10:27 データ導入の準備をしています。

生成物（準備中）

- > デモ環境URL 準備中
- > 管理者アカウント 準備中
- > 操作ガイド（概要） 準備中
- > 見どころリスト 準備中

最新の状態に更新

関係者への共有



営業担当
田中 開介

確認中
2025/05/29 10:05



営業事務
佐藤 美咲

準備完了
2025/05/29 10:10



Codex

作成中
2025/05/29 10:15

最終確認・公開

デモの内容を確認し、公開の承認を行ってください。

内容を確認する

⚠ 公開は未承認

商談中は、顧客を見る人と 画面を支える人を分ける

営業マンが顧客に集中して対話できるように、営業事務が別の画面で内容をリアルタイムに記録・整理します。
役割を分けることで、正確な情報管理とスムーズな提案活動を実現します。

営業マン：
顧客を見る・聞く





営業事務：
画面操作・記録



顧客の原文

手作業でのデータ転記と、集計作業に時間がかかり、入力ミスも発生している。

入力: 営業事務 山田花子 06/18 10:24

確認した意味

手作業による非効率とミスが業務の負担・品質低下の原因になっている。

入力: 営業事務 山田花子 06/18 10:25

修正指示

自動連携と入力チェック機能により、転記作業の削減とミス防止を提案する。

入力: 営業事務 山田花子 06/18 10:26

入力から共有までの流れ（営業事務の操作）

- ① 選択・入力**

質問を選択
課題

質問を選び、顧客の原文を入力します。
- ② 要点を整理**

確認した意味（要点）
B I U 〰

要点を整理して記録します。
- ③ 指示・提案を記録**

修正指示・提案メモ（内部用）
B I U 〰

提案や指示をメモします。
- ④ 保存**

保存

内容を保存します。
- ⑤ 共有**

共有

関係者と情報を共有します。

ポイント 役割を分けることで、顧客対応の質と情報の正確性を同時に高めることができます。

新しい営業事務の一日

朝から商談後まで、営業事務が一日の流れで情報を確認・記録・分類します。

営業支援アプリ

←

→

🔄

app.sales-support.jp/dashboard/timeline

☆

⋮

📊 営業支援アプリ

ホーム

商談一覧

デモ管理

ナレッジ

レポート

設定

🔔

🔍

👤 営業事務

本日のタイムライン

2025年5月20日 (火)

🌞 朝 8:30

📌 朝：デモ候補を確認

本日の商談に向けて、最適なデモ案を確認します。

📅 商談前 9:30

📌 商談前：版・URLを確認

使用するデモの版とURLを確認し、準備します。

👥 商談中 10:00

📌 商談中：顧客の原文を記録

お客様のご要望やご意見を原文のまま記録します。

📄 商談後 12:00

📌 商談後：修正を分類

ご要望の内容を分類し、対応方針を整理します。

1 朝：デモ候補を確認

🔄 最新に更新

本日の商談

顧客名 株式会社サンプル商事 商談名 業務改善ソリューション提案 時間 10:00 - 11:00 担当 山田 太郎

デモ候補一覧

候補	デモ名	概要	最終更新	評価	選択
★	提案デモA (業務フロー改善)	業務フローの可視化と効率化を紹介	2025/05/18	4.5	👍
	提案デモB (データ分析基盤)	データ活用基盤の構築例を紹介	2025/05/15	4.0	👉
	提案デモC (レポート自動化)	レポート自動化の機能を紹介	2025/05/10	3.5	👉

+ デモ候補を追加

選択したデモを確定

2 商談前：版・URLを確認

✓ 確認済み

選択中のデモ 提案デモA (業務フロー改善)

📄 v2.3.1 (最新)

更新日 2025/05/18

URL https://demo.sales-support.jp/v2.3.1/flow-improvement

URLを開く

URLをコピー

共有設定

社内共有

公開中 (営業・営業事務)

社外共有

限定公開 (パスワードあり)

共有設定を変更

事前チェックリスト

☒ デモの内容を確認した
☒ URLが正しく開くことを確認した
☐ 必要な資料・補足情報を準備した

事前メモ

業務フローの可視化事例を中心に紹介。特に承認プロセスの改善ポイントを強調する。

16/200

3 商談中：顧客の原文を記録

📝 記録中

記録者 営業事務 記録時間 10:15 - 10:55

お客様のご要望・ご意見 (原文のまま記録)

- 今の承認フローは長すぎて、どこで止まっているかわからない。
- データを手で集計しているのが、ミスが多い。
- 現場からの申請をもっと簡単にしたい。
- 他システムとの連携はどこまでできますか？
- 費用感と導入期間の目安を教えてください。

+ 行を追加

📄 テンプレートから導入

文字数: 112/2000

クリア

4 商談後：修正を分類

📁 全保存

No.	お客様の原文 (要約)	修正分類	優先度	対応方針	担当	メモ
1	承認フローが長く、遅延が常	機能改善	🔴 高	要件定義で対応	山田	📝
2	データ集計のミスが多い	機能改善	🔴 高	自動集計機能の提案	佐藤	📝
3	申請をもっと簡単にしたい	UI/UX改善	🟡 中	入力画面の簡易化	鈴木	📝
4	他システム連携時の対応	機能改善	🟡 中	連携可能範囲性を整理	山田	📝
5	費用感と導入期間の目安	その他	🟢 低	見積・スケジュール提示	佐藤	📝

+ 行を追加

5件中 0件を保存済み

一時保存

保存

👤 共有 (社内)

👤 共有 (顧客)

📅 本日の商談情報

顧客名 株式会社サンプル商事

商談名 業務改善ソリューション提案

時間 10:00 - 11:00

場所 オンライン (Teams)

担当 山田 太郎 (営業)

参加者 2名 (顧客) / 2名 (弊社)

📚 関連資料・ナレッジ

📄 業務フロー改善 提案資料.pptx (更新日: 2025/05/18)

📄 データ活用基盤 事例集.pdf (更新日: 2025/05/15)

📄 よくある質問 (FAQ).xlsx (更新日: 2025/05/10)

すべて表示

- 130 -

三つの入口から、近いデモを探す

業種・課題・役職のいずれからでも、最適なデモをすばやく見つけ、顧客に合わせて提示できます。

SS サポートスイート

[ダッシュボード](#)
[デモライブラリ](#)
[マイデモ](#)
[共有済みデモ](#)
[顧客管理](#)
[案件管理](#)
[分析レポート](#)
[設定](#)

[ヘルプ](#)
山田 太郎

デモライブラリ

デモの作り方ガイド

業種・課題・役職の3つの入口から、最適なデモを検索し、顧客に合わせてカスタマイズできます。

1

業種からデモを探す

顧客の業種に合わせたデモを選択します。

業種を選択してください

製造業

業種を選択してください (任意)

部品・資材メーカー

選択した業種のデモ (6件)

受注から出荷までの一貫管理

8:45

品質管理とトレーサビリティ

6:12

設備保全の効率化

7:30

すべて表示

デモプレビュー

2

課題からデモを探す

顧客の課題や関心事にあったデモを選択します。

課題を選択してください (複数可)

☒ 業務効率化・工数削減
 ☒ 情報の可視化・分析
 ☐ コスト削減
 ☐ コンプライアンス強化
 ☐ 人手不足の解消

選択した課題のデモ (5件)

案件進捗の可視化ダッシュボード

5:10

レポート自動化で工数削減

6:05

データ分析で売上向上

7:40

すべて表示

デモプレビュー

3

役職からデモを探す

顧客の役職に合わせて、わかりやすいデモを選択します。

役職を選択してください

☐ 現場・担当者
 ☐ 部長・主任
 ☒ 課長・マネージャー
 ☐ 部長・経営層

選択した役職のデモ (4件)

マネジメントダッシュボード

6:20

チームのタスク管理

6:35

社内連絡レポート

6:45

すべて表示

デモプレビュー

4

デモをカスタマイズする

選択したデモの構成や内容を、顧客に合わせて調整します。

デモ構成

☒ 1. 課題の課題
 ☒ 2. ソリューションの紹介
 ☒ 3. 機能のデモ
 ☒ 4. 導入事例
 ☒ 5. まとめ・次のアクション

スライド編集 (3. 機能のデモ)

スライドタイトル

主要機能の紹介

トークスクリプト (任意)

日々の業務を効率化する主要機能を、具体的な画面でご紹介します。

20/200

プレビュー

5

保存・確認・共有する

デモを保存し、事前に確認、顧客へ共有して、デモを実施します。

保存

デモ名

製造業向け_業務効率化デモ

保存先

マイデモ

保存する

事前確認

デモの所要時間 (目安)

約 12 分

確認して再生する

共有

共有リンクを発行

リンクをコピー

共有設定

有効期限 | 2025/06/30

パスワード | 設定しない

共有履歴を表示

Codexで制作・修正

社内のナレッジや要望をもちに、Codexがデモの構成や内容を自動で提案・修正します。

Codexに接続する

単独管理を表示

この機能でできること

顧客の業種・課題・役職に合わせた最適なデモをすばやく検索

保存・確認・共有までをワンストップで完結

デモの構成・内容を簡単にカスタマイズ

Codexとの連携で、デモ制作・修正を効率化

提案内容を確認・プレビュー・確定して共有する

営業担当または営業事務が、提案内容を作成し、社内確認を経て、お客様へ共有するまでの流れを紹介します。

[SalesHub](#)
[ダッシュボード](#)
[案件](#)
[提案](#)
[顧客](#)
[活動](#)
[レポート](#)

[通知](#)
[ヘルプ](#)
[ログアウト](#)

提案一覧 > 提案詳細

[作成中](#)
[下書き保存](#)
[プレビュー](#)
[確認依頼に含む](#)

[1 その場で確認](#)
[2 その場でプレビュー](#)
[3 慎重に確認](#)
[4 設定内容を最終確認](#)

提案名 株式会社ABC様向け提案（業務効率化ソリューション）
案件名 業務効率化支援プロジェクト
顧客名 株式会社ABC

提案ID PRP-2024-0510
作成日 2024/05/10
作成者 山田 太郎

ページ構成設定

項目	種別	表示	説明文
☒ 製品・サービス	提案する製品やサービスの概要		
☐ 導入事例	導入事例の紹介		
☐ 料金プラン	料金プランのご案内		
☐ 会社情報	会社概要・業績		
☐ お問い合わせ	お問い合わせ先のご案内		

操作のポイント

- 表示する項目にチェックを入れます
- ドラッグで順番を入れ替えることができます
- 説明文はお客様向けに調整可能です

プレビュー（お客様ページ）

☒ PC表示
 ☐ タブレット
 ☐ スマートフォン

製品・サービス
 お客様の課題を解決する
 最適なソリューションを提供します。

確認のポイント

- 誤字・脱字はないか
- 表示内容は適切なか
- 画像や表は見やすいか

[プレビューを更新](#)

設定・選択

[安全・権限](#)
[連携](#)
[契約](#)

アクセス権限 社内メンバー
閲覧権限 特定メンバーのみ
公開範囲 公開範囲を絞る
二段階認証 ☒ 有効

操作ログ

2024/05/10 10:21	山田 太郎	編集
2024/05/10 10:35	鈴木 花子	公開設定変更
2024/05/10 11:02	田中 一郎	権限変更

[ログを確認](#)

操作のポイント

- 社内メンバー：社内共有
- 特定メンバーのみ：限られた相手に共有
- 公開範囲を絞る：顧客単位で管理
- 二段階認証を有効にする

設定内容の確認

安全・権限の確認
[設定済み](#)
☒ 権限：社内メンバー
☒ 閲覧：特定メンバーのみ
☒ 公開範囲：顧客単位で管理
☒ 二段階認証：有効

契約の確認
[設定済み](#)
 利用プラン：スタンダード
 契約期間：2024/05/01 ~ 2025/04/30
 支払い方法：請求書払い

[戻る](#)

連携の確認
[設定済み](#)
 連携先：メール連携・有効
 分析ツール連携：有効
 外部共有連携：有効

最終ステップ
 すべての設定が完了しました。
 お客様へ共有する準備が整っています。

[確定して提案を共有](#)

デモ提示と制作・修正の関係

この画面は、顧客へのデモ提示用の提案内容を作成・確認する画面です。提示後の修正依頼は、Codex（AI開発パートナー）に指示することで、素早く改善できます。

デモ提示（提案共有） → 修正依頼（Codexへ指示） → 改善・反映（素早くアップデート）

個人の暗黙知を、再現できる工程へ変える

営業支援Webアプリで、ナレッジを共有し、営業を平準化する

共有ナレッジ

共有ナレッジ > デモ・質問・反応

1 トップ営業依存 → 2 営業平準化 → 共有・活用

プレビュー 保存 確認して共有

1 トップ営業依存 (個人化の記憶を整理) 作成中

担当者の記憶メモ

- ・ 本人の記憶
- ・ 見せ方は暗黙
- ・ 異動で失われる

共有されていないナレッジ

提案の切り口	—
デモの流れ	—
想定質問と回答	—
修正履歴	—

タグ

個人メモ・非共有 ×

2 営業平準化 (ナレッジを構造化して共有) 作成中

デモ・質問・反応 修正理由 利得感

次の人が使えるように整理

- ☒ デモ手順 編集
- ☒ 想定質問 編集
- ☒ お客様の反応 編集
- ☒ 提案のポイント 編集
- ☒ 修正履歴 編集

共有設定

共有する ☒

更新日: 今日

修正の理由 (例)

- ・ 伝わりにくい表現を修正
- ・ 競合社様の結果を更新
- ・ より効果的な構成に変更

プレビュー

デモ手順

- 1 課題ヒアリング (3分)
- 2 懸念デモ (7分)
- 3 事例紹介 (3分)

想定質問

Q. 導入期間ほどのくらい?

A. 通常1〜2ヶ月でご利用開始いただけます。

すべて表示

3 共有・活用 (チームで使い続ける仕組みに) 共有中

共有ステータス

共有中

更新日: 今日

利用状況 (直近30日)

閲覧数	利用数	役に立った
28	15	12

最近の修正履歴

2025/05/22	山田 太郎	提案ポイントを更新
2025/05/18	佐藤 花子	想定質問を追加

すべての履歴を表示

このアプリで実現できること

- ・ 個人の記憶や暗黙知を、チームの再現可能なナレッジに変換
- ・ デモ・質問・反応・修正理由を共有し、営業を平準化
- ・ 更新・活用のサイクルを回し、成果につなげる

Codexによる制作・修正の関係



ホーム

案件

証拠・資料

公開事例

比較・検討

タスク

確認事項

設定

完成前でも、買い手へ早く見せる

早い段階でデモまたは試作を共有し、顧客反応を得るプロセス比較

概要

PROSの事例

Wholesailの事例

比較表

出典・条件

条件で絞り込み

業種：すべて

商材：すべて

用途：すべて

条件をリセット

公開事例

PROS

ProSaaS / 営業支援

実施済み

PROS：買い手へ早くデモを見せる

企業規模 中堅〜大手 検討期間 約6週間 公開日 2024/04/10

早期共有のタイムライン

初期提案 Day 0

課題ヒアリングと初期提案を実施。

デモ共有 Day 3

完成前のデモ（主要画面のみ）を共有。

PROS：買い手へ早くデモを見せる

顧客反応 Day 7

操作性に高評価。レポート機能の強化要望。

次の確認 Day 14

改善方針を提示し、再デモで合意形成。

契約・導入 Day 30

PoCを経て契約、段階的に本番導入。

公開事例の要約（出典の記載ベース）

- 早期デモにより、期待値の調整と具体要望の早期把握に成功。
- 大きな仕様変更を未然に防ぎ、導入までの期間を短縮。
- 出典では成果の数値は非公開。

本書の判断（筆者の見解）

早期デモは、認識合わせと要望の早期抽出に有効と考えるが、情報管理と期待値調整・合意形成のプロセス設計が成功の鍵。

事例の詳細を確認

公開事例

Wholesail

EC / 受発注システム

実施済み

Wholesail：30分の試作を共有

企業規模 中〜小〜中堅 検討期間 約4週間 公開日 2024/05/20

早期共有のタイムライン

初期提案 Day 0

業務フローの確認と要件の優先順位付け。

試作（30分）共有 Day 2

30分で作成した試作画面とデータ例を共有。

Wholesail：30分の試作を共有

顧客反応 Day 4

使い勝手を評価。一部用語と帳票の調整要望。

次の確認 Day 9

調整内容を反映した試作を再共有し合意。

契約・導入 Day 27

トライアル後に契約、順次ユーザー展開。

公開事例の要約（出典の記載ベース）

- 短時間の試作でも、業務イメージの具体化に十分効果があった。
- 早期に懸念点を解消し、トライアル移行がスムーズに。
- 出典では成果の数値は非公開。

本書の判断（筆者の見解）

短時間試作は、初期の方向性確認に有効と考えるが、品質やセキュリティ説明の補完が必要。

事例の詳細を確認

比較からの気づき（本書の視点）

- 早期共有は、認識合わせと要望の早期抽出に役立つ可能性が高い。
- デモと試作は目的が異なるため、状況に応じた使い分けが有効。
- 情報管理・期待値調整・合意形成のプロセス設計が成功の鍵。

共通の成功要因（出典の記載ベース）

- 早い段階での具体共有
- 顧客の主体的なフィードバック
- 小さく試し、素早く改善

☐ 比較内容をブックマークに保存

比較結果をエクスポート(PDF)

内容を確認しました

出典カード

本事例は各社の公開情報をもとに作成（出典：PROS公式ブログ 2024/04/12、Wholesail導入事例ページ 2024/05/20）
 ※成果や数値は出典に記載がないため非公開。内容は要約であり、効果を保証するものではありません。

出典の詳細を表示

- 182 -

Codexが作業し、人間が判断する

Codexが作る・直す・テストし、人間が目的・範囲・安全・約束を判断。
承認ゲートを通して顧客へ共有します。問題があれば修正へ戻します。

Codex 営業支援

ダッシュボードプロジェクトテンプレート設定

通知オーナー

https://app.codex-sales.jp/projects/PRJ-20240521-001

提案プロジェクト

デジタル化支援のご提案作成中

プロジェクトID: PRJ-20240521-001作成日: 2024/05/21担当: 営業一課

プロジェクト設定開始

1 Codex: 作成

2 Codex: 修正

3 Codex: テスト

4 人間: 判断 (承認ゲート)

5 顧客へ共有

要件に基づき
コンテンツを生成

→

指摘事項を反映し
内容を改善

→

品質・整合性・表現を
自動テスト

→

目的・範囲・安全・約束
を判断

→

承認後、
顧客へ共有

正常フロー: 左から右へ進みます

問題がある場合: 修正へ戻す

成果物プレビュー

概要書 (表紙) 要約スケジュール見積

デジタル化支援のご提案

部社の商品を、共に加減させる。

株式会社サンプルソリューションズ

1 / 12

全画面で表示

テスト結果 (自動チェック)

内容の整合性

文脈なし

表現・トーン

文脈なし

事実・データ

文脈なし

誤字脱字

文脈なし

必須項目の充足

文脈なし

総合評価

合格

人間の判断 (承認ゲート)

以下を確認し、判断してください。

目的

経営の目的が明確で、顧客の課題に合っている

範囲

提案範囲・スコープが適切に定義されている

前提条件・除外事項が明記されている

安全

機密情報・個人情報等の取り扱いが適切か

法令・社内ルールに抵触する内容はない

約束

提供する価値・成果が具体的に示されている

納期・体制・サポートの約束が明確か

コメント (任意)

前回の理由や条件を記入してください (任意)

承認して次へ

修正に戻す

差し戻し (詳細指示)

プロジェクト情報

顧客名

サンプル株式会社

商社名

デジタル化支援のご提案

フェーズ

提案中

想定クローニング日

2024/06/30

金額 (税別)

¥12,800,000

作成者

営業一課 田中

最終更新

2024/05/21 14:35

履歴

すべて表示

14:35

Codex: テスト完了

自動テストで合格しました

14:20

Codex: 修正完了

指摘事項を反映しました

13:55

Codex: 作成完了

初稿を生成しました

13:30

プロジェクト作成

テンプレートから開始

使い方

1 開始: 要件・テンプレートを並び、Codexに作成を依頼します。

2 確認: 自動テスト結果とプレビューを確認します。

3 判断 (承認ゲート): 目的・範囲・安全・約束を確認し、承認 or 修正に戻します。

4 共有: 承認後、顧客へ共有リンクを発行します。

ショートカット

プレビュー

PDF出力

共有リンク発行

© 2024 Codex, Inc.

経営者が今日決めることは三つだけ
+

←
→
↺
https://kyo-kimeru.jp/app/setup/first-case
☆
🔍
⋮

経営者が今日決めることは三つだけ

🏠
📅
📊
⚙️
🔗
ヘルプ
ログアウト

ダッシュボード
案件ボード
レポート
設定

導入設定 (最初の一案件)

まずは一案件だけ選んで、小さく開始しましょう。担当者と公開承認者を設定すると、この案件の進捗が共有されます。全社導入はまだしません。

💡 小さく開始するためのポイント

- ✓ 最初の一案件に絞る
- ✓ 担当者は最小限にする
- ✓ 全社導入はまだしない

1 基本設定

2 工程の確認

3 公開範囲の設定

4 内容の確認と開始

案件と担当者を選択

工程カードを確認

共有範囲を設定

プレビューして開始

1 最初の一案件を選択

案件名 必須

株式会社〇〇様 新規システム導入営業

※ すでに登録済みの案件から選択してください。

2 担当する営業マン・営業事務を選択

営業担当 (営業マン) 必須

営業部 山田 太郎

営業事務 必須

営業サポート課 佐藤 花子

※ 担当者とは後から変更できます。

3 公開承認者を選択

公開承認者 必須

営業部長 鈴木 一郎

この方の承認後、案件情報が関係者に共有されます。

小さく開始するために

- ✓ この設定は最初の一案件だけで行います
- ✓ 全社導入はまだしません (後から拡張できます)

プレビュー

案件名	株式会社〇〇様 新規システム導入営業
営業担当	山田 太郎
営業事務	佐藤 花子
公開承認者	鈴木 一郎

工程カード (標準テンプレート) ①

1 初回接触・ヒアリング

2 提案内容の検討

3 提案・見積提示

4 社内検討・調整

5 契約・クロージング

現状確認と課題のヒアリング

課題解決の提案内容を検討

提案書と見積書の提示

お客様社内での検討・調整

契約締結・受注

未着手

未着手

未着手

未着手

未着手

現在の状態

🕒 設定中 (未開始)

キャンセル

修正する
設定内容を修正

共有 (下書き保存)
下書きで保存して共有

開始する
この案件で進捗を開始

🔒 開始後も設定はいつでも変更できます