



エクセルだけで動画が作れる



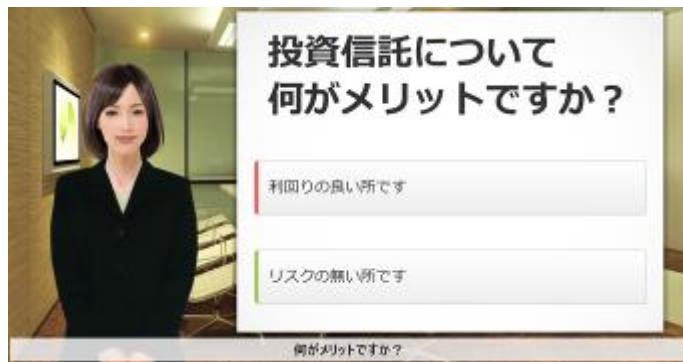
**PIP-Maker** for ロープレ

# ■3種類のロールプレイングシステム



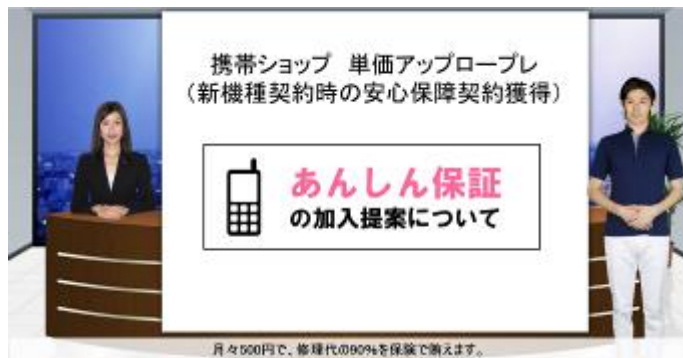
【思考型】 回答をしゃべって学ぶ  
自分の思考を元に模範解答と照らし合わせる

<http://pipm.co/6bs1>



【体験型】 お客様がアバターで質問に対応  
ケースバイケースで正しい提案をしていく

<http://pipm.co/34s3>



【共有型】 お客様と提案側の対話  
成功パターンの営業トークを定着化する

<http://pipm.co/1z8j>

# ■ 思考型

携帯販売会社、旅行、保険カウンターセールス向き

## 1 ルールを説明（開始を押す）



## 2 お客様からの質問を読み上げ



## 3 販売員「自分で喋ってみる」



## 4 模範解答を聴く



# ■ 体験型

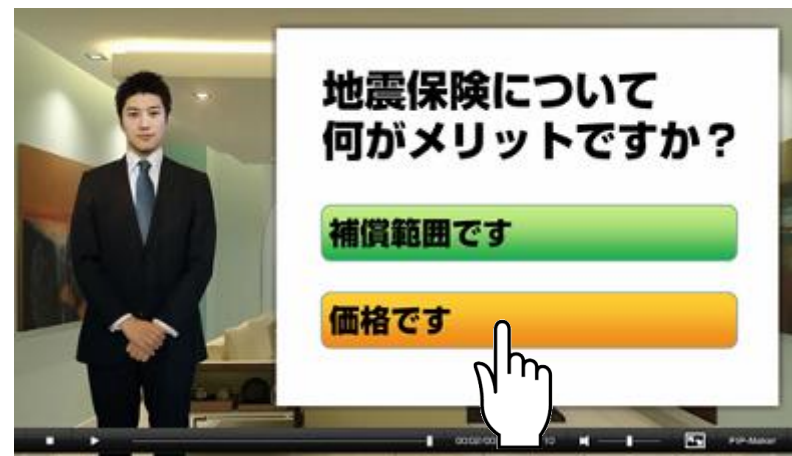
ソリューション提案向き

## 1 ロープレタイトルを表示

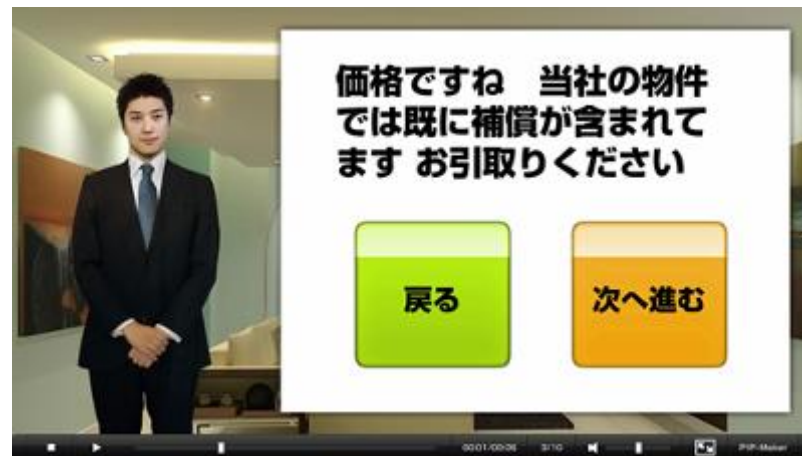


提案先のお客様

## 2 お客様の質問に対して回答を選択

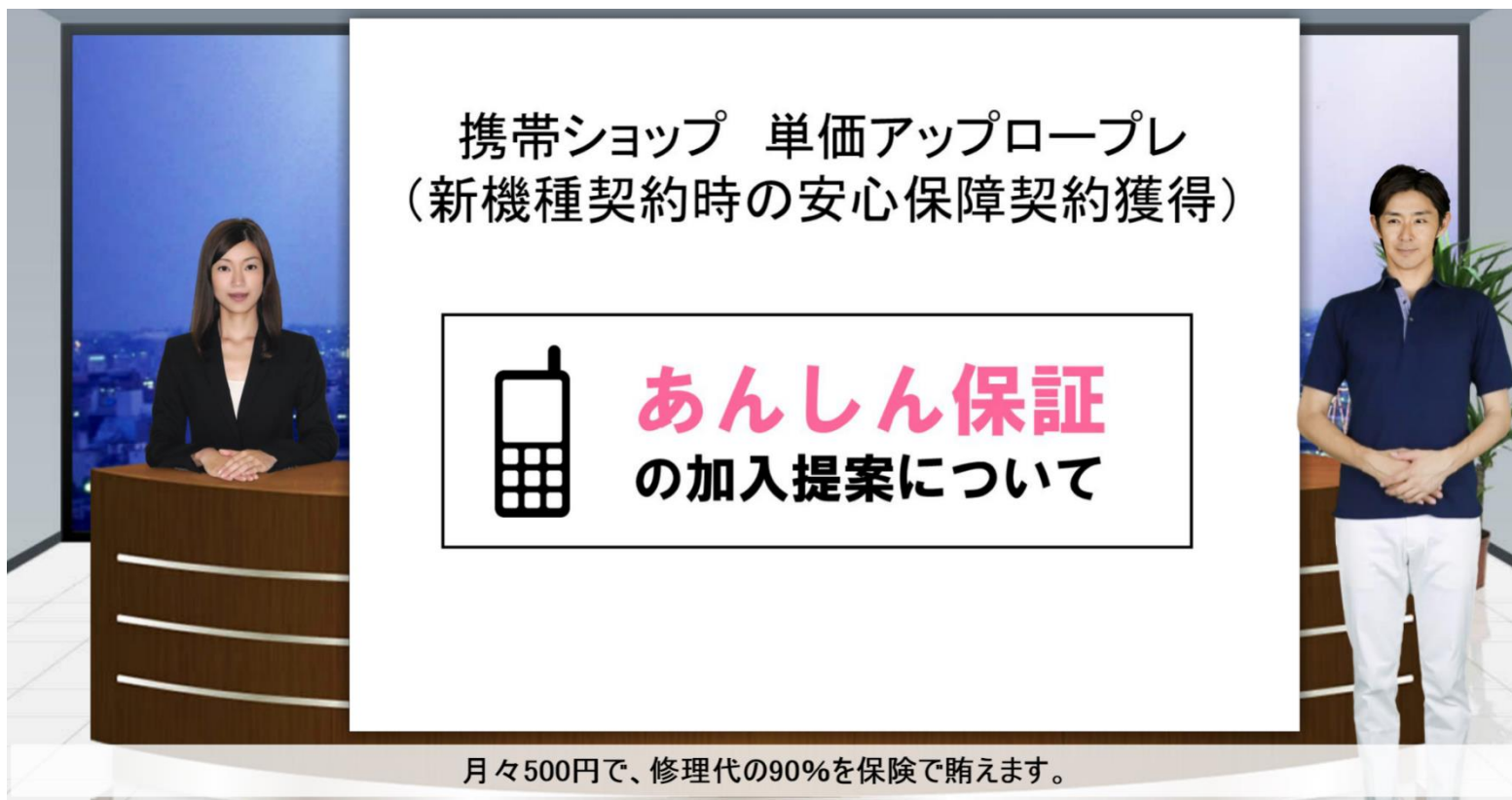


## 3 選択結果




# ■ 共有型

クロージングの成功率を上げる王道パターン習得



携帯ショップ 単価アップロープレ  
(新機種契約時の安心保障契約獲得)

 **あんしん保証**  
の加入提案について

月々500円で、修理代の90%を保険で賄えます。



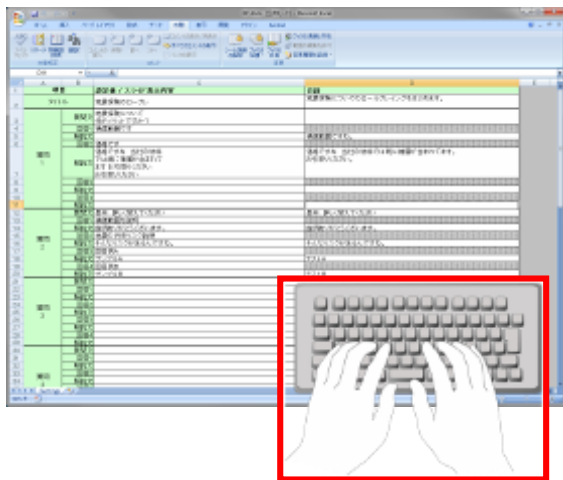
質問者  
生徒  
患者  
外国人

回答者  
先生  
医者  
日本人



# ■エクセルに台詞を入れるだけ 簡単運用

1 専用ExcelBookに内容を入力



2 ExcelBookをアップする



3 音声編集



4 ロールプレイング動画が完成

パターン1 原稿



パターン2 原稿



# ■課題を解決

- ・資料研修だけでは喋れない営業トークの強化  
忙しい営業部門でエクセルだけで運用可能
- ・会社に来まらなくても外出先でもスマートフォンや  
タブレットから効率よく説明する技術を習得
- ・集合研修では得られない正確なログ分析

ユーザーID	デバイス種別	画面表示	操作時間
000001	02	20	1.2%
000002	03	20	2.0%
000003	04	20	3.0%
000004	05	20	4.0%
000005	06	20	5.0%
000006	07	20	6.0%
000007	08	20	7.0%
000008	09	20	8.0%
000009	10	20	9.0%
000010	11	20	10.0%
000011	12	20	11.0%
000012	13	20	12.0%
000013	14	20	13.0%
000014	15	20	14.0%
000015	16	20	15.0%



選択結果  
体験型研修での場合



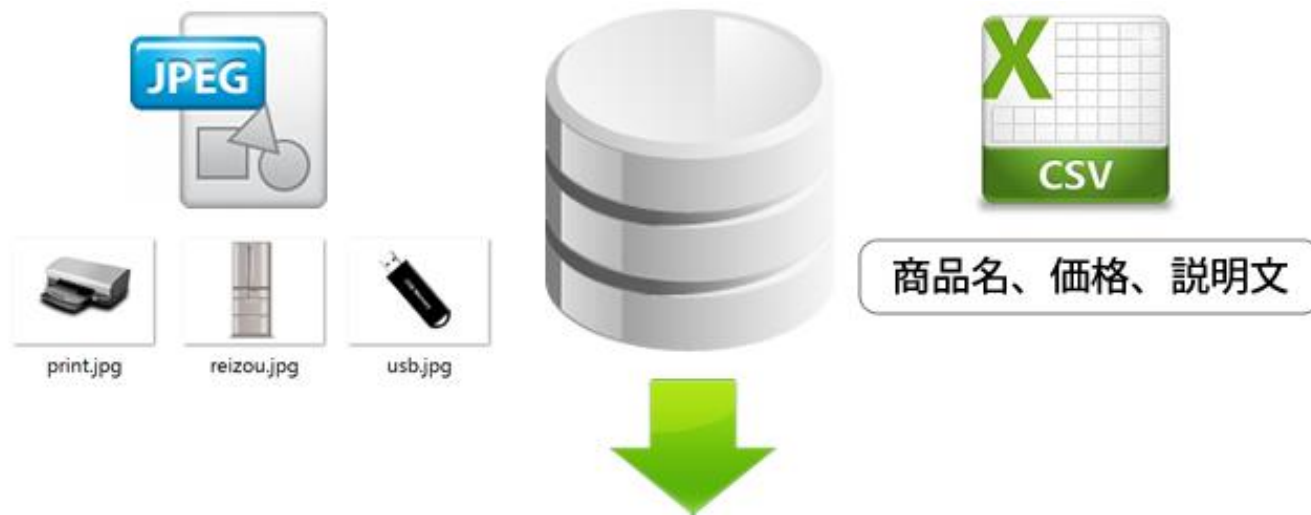
DBだけで動画が作れる



**PIP-Maker** for データベース



# ■データベースやCSVから動画を自動生成



1時間1000本分の動画を大量生産

アバターが  
商品を紹介



商品画像  
説明文

# ■最適化できる動画

データ特性や目的に合わせた活用方法



量販店のサイネージ



ネット通販の販促動画



ニュース読み上げ

キーワードや購入履歴から自動的に最適化



# ■課題を解決

- ・商品マスタから動画を作る事は困難だった  
大量の動画を自動的に生産することが出来る
- ・人手によるコンテンツ制作の運用負担がなくなる  
※一部音声調整作業は発生
- ・営業支援やマイページサポートなど新たなソリューションが出来る

# ■応用：データベースから営業支援ツール

## 提案オートメーション

本ページはサンプルです

### 法人営業部

田中太郎

- ▶ お客様向け提案動画
- ▶ 提案動画のトーク例
- ▶ タブレット提案動画

企業財産の保険

1

汎用資料の選択

サンプルにつき  
企業財産保険のみ

表紙名入力 (読み )

ご提案動画

お客様向け

財物損害・休業損失・賠償責任  
のリスクに選べる補償

2

保険会社の営業担当が  
タイトルだけ入れる

コンプライアンスの為  
タイトル以外は編集不可

年間保険料入力

製造業  不動産  個人情報漏洩

年間保険料 万円

3

概算を入力

提案先の人数や概要から  
概算を入れる

優先項目

- リスクについて
- プランについて
- 特約について

4

提案資料のプライオリティ

動画を見る



1

カスタマイズ提案資料

**提案担当者情報**

サンプル損保  
法人営業部  
田中 太郎  
〒221-0224 神奈川県横浜市神奈川区14-15ビル4F  
TEL. 045-548-4394  
FAX. 045-548-4395

**リアクション**

再訪問

見積もり

追加情報

**レポート**

本サービスの導入に賛成ですか？

賛成 75%  反対 25%

投票

**ご提案先** (提案内容の評価をしたらボタンを押してください)

管理部 ご担当者様  管理部 部門長様

2

リアクションエリア

3

決済者が見たか  
フラグを用意

4

提案先での評価

# ■応用：データベースから数値計算

## ① サーバーからデータ読み込み



	A	B	C	D	E	F	G
1			収日の保険料				
2	1	4	94500				
3	1	13	40800				
4	1	18	26800				
5							
6							
7	2	定書件					
8	2	人身補償	3	68000	3	56000	12800
9	2	2次補	5	68000	3	56000	12800
10	2	2次補	5	68000	3	56000	12800
11	2	2次補	5	68000	3	56000	12800
12	2	定書件	12	68000	14	43000	25000
13	2	人身補償	10	68000	14	43000	25000
14	2	2次補	12	58400	14	43000	15400
15	2	2次補	12	58400	14	43000	15400

## ② お客様ページ

保険マイページ  
※ページはサンプルです

田中様

ご契約内容  
○○○○○○  
○○○○○○

お客様サポート

お客様サポート

お客様サポート

様の自動車保険

## ③ 数値と合成

田中様

現在の状況

等級 0等級 (事故なし)

年間保険料 64800円

## ④ 金額を説明

人身傷害による事故の場合、

前年度の等級 3等級 (事故あり) 前年度の保険料は 89600円

無事故の場合

前年度の等級 7等級 (事故なし) 前年度の保険料 56000円

保険料の差額は 33600円