



Google Workspace

Gemini for Google Workspace: セールスを成功に 導く優れたツール

セールスチームが顧客とコミュニケーションを取る時間を取り戻すために、生成 AI はどのように役立つか



目次

エグゼクティブ サマリー	3
Gemini for Google Workspace: セールスチームのための生産性向上の原動力	4
Gemini を活用して Google Workspace におけるセールスチームの業務効率化を支援	5
日常業務に Gemini を活用: セールスチームの主なユースケース	11
Gemini でコラボレーションするおすすめの方法	14
Google Workspace でのデータ保護	15
セールスチームの影響力を向上させるには	17



エグゼクティブ サマリー

生成 AI は私たちの働き方に革新をもたらしており、世界的にも、この急速な変化を受け入れる動きが進んでいます。この種の AI は、わずか数回のクリックとプロンプトからテキストや画像を即座に生成することができるため、チームの生産性、コラボレーション、創造性を新たな高みへと導くことができます。

Google Workspace は、AI を活用した真に革新的なプロダクトの開発に取り組んでおり、このプロダクトによって仕事の進め方を改善することを目指しています。この取り組みにおいて重要なマイルストーンとなる Gemini for Workspace のリリースにより、多くのプロフェッショナルが日常業務に使用する Gmail、Google ドキュメント、Google スライド、その他の Workspace アプリで生成 AI の力を活用しています。Gemini for Workspace は、アウトリーチのカスタマイズ、顧客情報の整理、提案書の作成など、営業活動の合理化を支援して、チームが機会にすばやく対応できるようにします。管理タスクに費やす時間を減らすことで、販売者は今よりも時間をかけて戦略を立て、関係を構築し、ビジネスを勝ち取ることができます。

Gemini の開発にあたっては、Google の[プライバシー保護の取り組み](#)と[AI に関する原則](#)に厳格に従い、生産性向上を支援する便利で信頼できるプロダクトであると同時に、組織のデータの機密性とセキュリティを確保するよう設計しました。Gemini for Workspace を使用しても、組織のデータはその組織のものに留まります。プロンプトと生成された回答は組織内にとどまり、Gemini や他の生成 AI モデルのトレーニングに使用されることもありません。また、Gemini for Workspace は、セキュリティを確保するため構造的に安全なものを開発するというアプローチを厳守しており、お客様の既存のセキュリティ管理とデータ処理プロセスは自動的に適用されます。Google は世界トップクラスの技術で人々のオンライン セキュリティを確保しており、お客様のデータの機密性とプライバシーを保護することを最重要課題と考えています。このガイドでは、セールスチームが Workspace からさらに多くの価値を引き出し、Gemini を使って最高の仕事をする方法をご紹介します。



Google の AI に関する原則

1. 社会にとって有益である
2. 不公平なバイアスの発生、助長を防ぐ
3. 安全性確保を念頭において開発、テストする
4. 人々への説明責任を負う
5. プライバシー デザイン原則を適用する
6. 科学的卓越性を探求する
7. これらの基本理念に沿った利用のために技術提供する

詳しくは [Google の AI に関する原則](#)をご覧ください。

Gemini for Google Workspace: セールスチームのための生産性向上の原動力

セールスチームにとって、強い顧客関係は成功の基盤です。しかし、メールやドキュメントの作成、営業活動用コンテンツの準備などの管理タスクに時間を取られてしまうと、顧客対応に十分な時間がかけられなくなってしまいます。また、外出や移動が多いことも、顧客とつながる機会が少なくなる一因です。

生成 AI は革新的なテクノロジーであり、セールスチームが日常業務をより効率的かつ効果的に遂行できるよう支援します。McKinsey の調査では、生成 AI の総価値の約 75% を占める 4 つの主要なビジネス機能の一つとして、セールスとマーケティングが挙げられています¹。潜在顧客へのアプローチから収益の管理まで、AI ツールを使うことでセールス サイクルのあらゆる段階でワークフローを効率化できます。このような改善により、チームは関係構築や戦略策定に時間をとれるようになり、これが新規ビジネスの獲得や取引の成約につながります。競争の激しいセールスの世界で、生成 AI はチームの日常的なワークフローを効率化すると同時に、業務全体にわたって共同クリエイターにもアイデアの源にもなります。

Gemini for Workspace は、Gmail、ドキュメント、スライド、スプレッドシートなど、おなじみの Workspace アプリの販売者と連携します。セールスチームは、シンプルな言葉のプロンプトを使い、わずか数回のクリックで、販売促進資料のカスタマイズや、何もないところからのメールや提案書の作成、パフォーマンス指標の整理など、さまざまな作業をこなすことができます。Gemini がパワフルな新しい働き方を可能にします。そして、販売者は最も得意とすること、つまり関係の構築と取引の成立に集中できるようになります。

Gemini で業務成果を向上させましょう



販売促進資料や顧客アウトリーチ メールを瞬時に作成し、改良



セールスタスクを効率化するコーディング不要のカスタムアプリを構築



顧客とのミーティング中、音声と動画の品質を向上



セールス プレゼンテーション用に、顧客のニーズや興味に訴えかける魅力的な画像を作成



表を作成し、顧客データや指標を迅速かつ自動的に整理

Gemini を活用して Google Workspace におけるセールスチームの業務効率化を支援

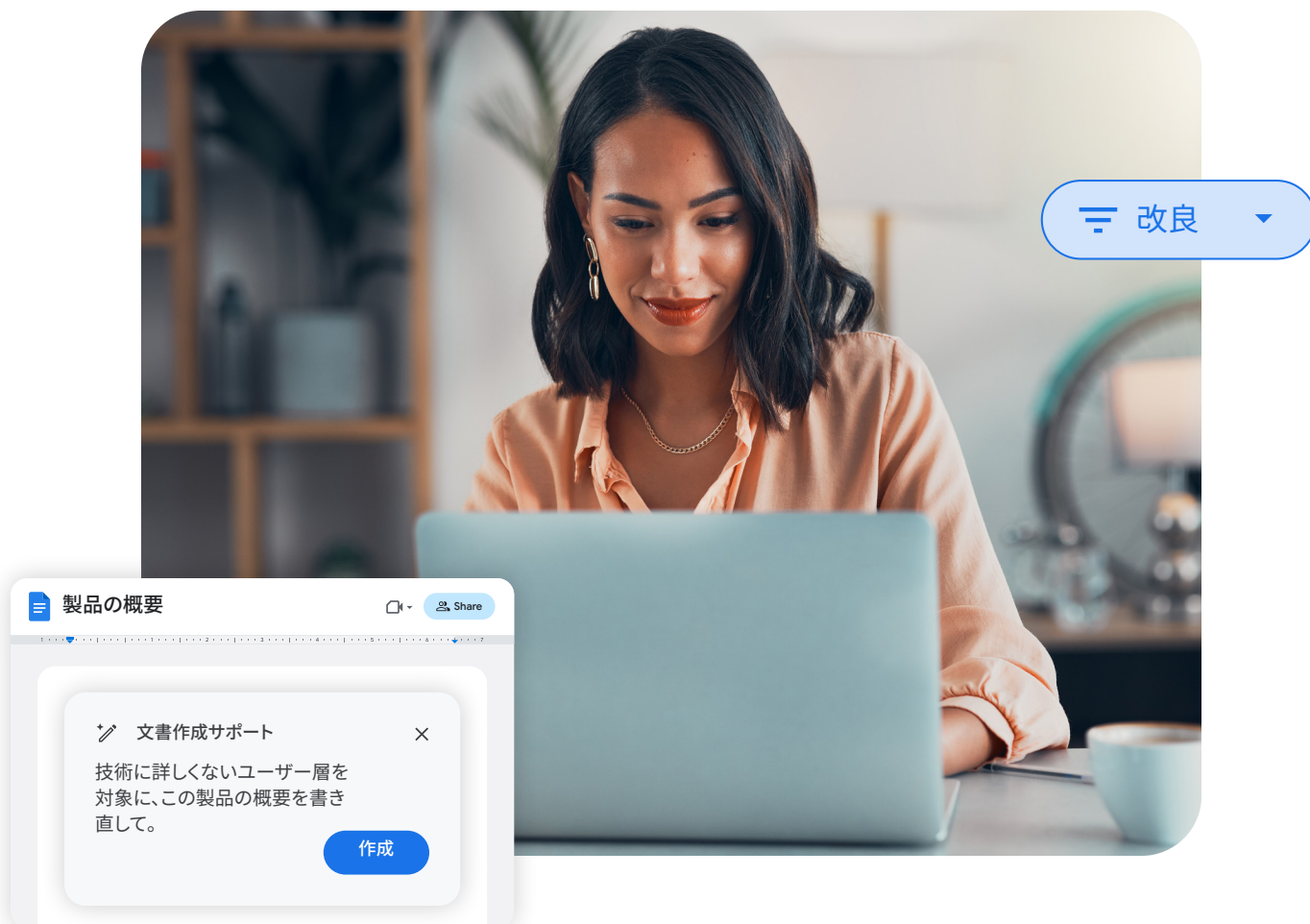
Gemini は、販売者がタスクをより効率的かつ効果的に遂行できるよう支援します。以下では、Workspace で Gemini を活用してセールスに関する日々のワークフローを支援する効果的な方法をいくつかご紹介します。



Gmail で、顧客とのより強力なつながりを構築

Gemini in Gmail は、関連性の高い情報をタイムリーに顧客に提供するのに役立ちます。新たな見込み顧客にアプローチしたいときでも重要な意思決定者との関係強化を図るときでも、相手の関心をつかんで離さないメッセージの作成を Gemini がお手伝いをします。

見込み顧客または顧客に合わせたコミュニケーションが必要なときは、Gmail の Gemini サイドパネルで、自動的に要約、表示されたそれまでのメールスレッドを確認できます。次に、要約から重要なポイントを取り上げたプロンプトをひとつ選び、Gmail の [文書作成サポート](#) でメールをパーソナライズします。また、クリック数回で、メールのトーンや長さを調整することも可能です。



Google ドキュメントでインパクトのあるセールス コンテンツを迅速に作成

電話営業や顧客とのミーティングの準備は難しく時間もかかるものですが、Gemini in Google ドキュメントを活用すればサクサクと書き始められます。Gemini は、見込み顧客への質問案の生成から、カスタム スクリプトや提案書の作成まで、顧客とのミーティングに必要な、質の高い資料の迅速な作成を支援します。その結果、顧客のニーズへの対応とより良い解決策の提案に、じっくり集中できるようになります。

さらに、複雑な技術情報を見込み顧客や顧客にわかりやすく書き直すときにも、Gemini が役立ちます。Google ドキュメントで、既存のドキュメントで参照したい技術用語をハイライトし、[文書作成サポート](#)を使うだけで、この技術用語がわかりやすい用語に変換されます。下書きができれば、Gemini に指示して、長さを短くしたり、「もっと会話調にする」などのカスタム コマンドを使ってトーンを推敲したりすることができます。



データ整理サポート

第4四半期見込み顧客用の取引管理表を作成して。顧客の連絡先の詳細を含めて。

Create

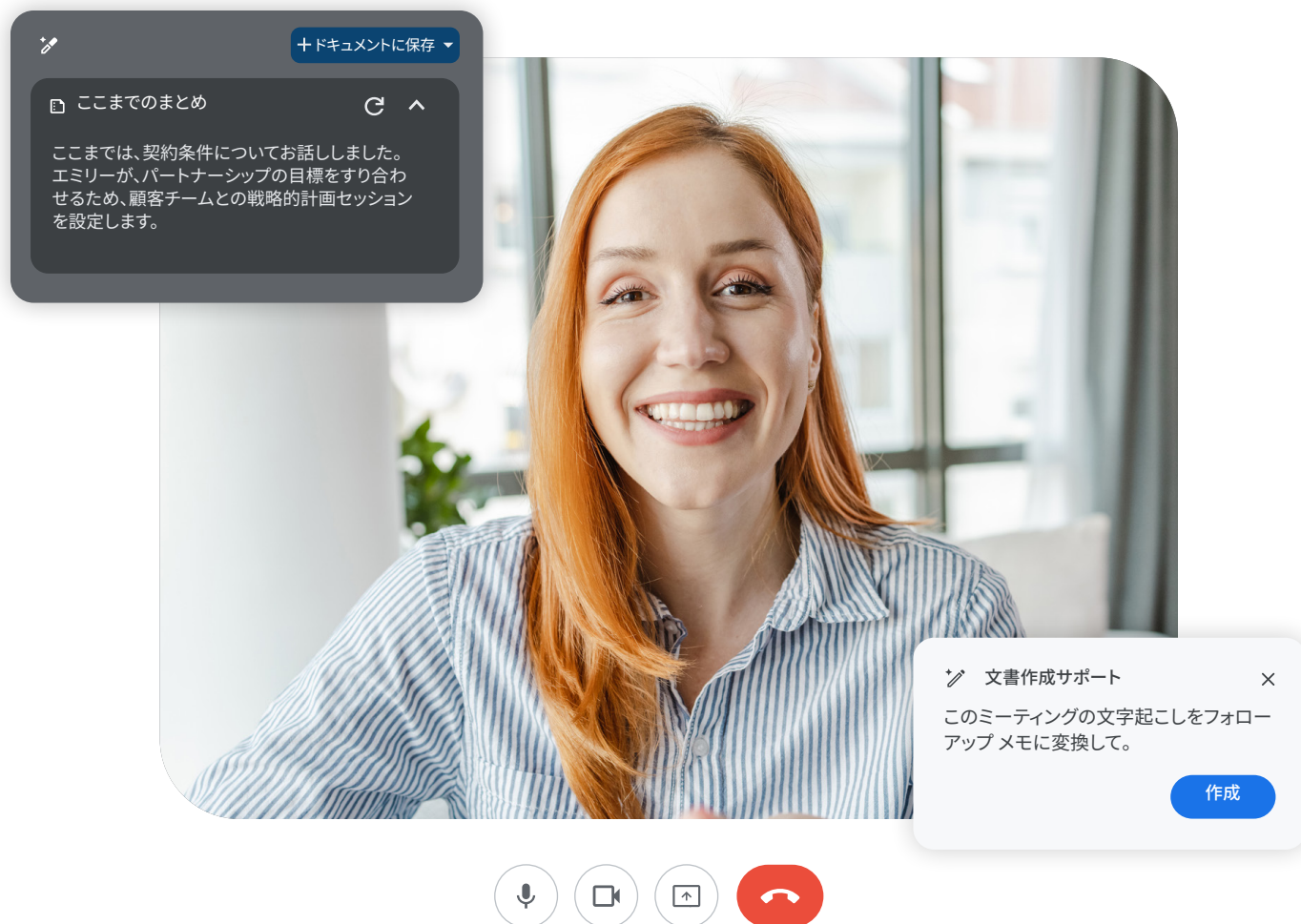
取引管理表

日付	見込み顧客	ステータス
5月1日	ステファニー	完了
5月5日	バブロ	進行中
5月9日	ナライ	進行中

Google スプレッドシートにパイプラインとパフォーマンス指標を整理

表やデータベースの設定は手間がかかるものですが、Google スプレッドシートの[データ整理サポート](#)機能を使えば簡単です。作成したい内容を説明するだけで、セルラベル、コンテンツの提案、情報の整理に役立つその他の要素を含む、リッチなデータテーブルが即座に生成されます。その結果、データセルを調整する時間を削減して、その分顧客とつながる時間を増やせます。

Gemini を使って、顧客情報、製品価格、取引ステータスなどを整理した表を構築すると、販売機会をより効果的に管理できます。たとえば、Google スプレッドシートのデータ整理サポートで、販売機会の詳細や顧客の連絡先情報、営業活動を含む管理表を即座に生成できます。



Google Meet で心に残る印象を与える

Gemini in Google Meet を使って、最初のビデオ通話や製品デモ、提案、プレゼンテーションなどで良い印象を残すことができます。インターネットの遅延や周囲の雑音が通話の妨げになる場合、Gemini は **音声と動画の質を高めて**、顧客の関心を引き続けます。**背景の生成**機能を使用して、顧客のブランドや業界を反映したカスタム画像を作成し、ミーティングをより説得力のあるものにします。

さらに、リアルタイムの字幕翻訳により、異なる言語を使用する顧客との関係構築もスムーズになり、言葉の壁にさえぎられない、国際的な展開がしやすくなります。ミーティングが終わったら、Gmail の文書作成サポートを使って、自動的に生成される文字起こしの概要を、顧客宛てのフォローアップメールに変換できます。



Google スライドで魅力的なビジュアルを使用して、顧客の心をつかんで離さない

何もないところからオリジナルの画像を作成するには、一般的に時間と技術的な専門知識が必要です。しかし、Gemini in Google スライドは、言葉だけを使って、アイデアを独自の画像に変えます。汎用のストックフォトをオリジナル画像に差し替えることで、顧客向けプレゼンテーションをより洗練された、プロらしいものにすることができます。さらに、写真やスケッチ、水彩画からベクターアートまで、画像のビジュアルスタイルを選ぶことも可能です。

提案資料作成の際に Gemini in Google スライドを使って、シンプルなプロンプトを、顧客の業界や固有のニーズを反映してカスタマイズしたオリジナルの視覚資料に変換することで、[画像を作成](#)します。



AppSheet でワークフローを管理するためのカスタムソリューションを構築

[Gemini in AppSheet](#) を使用して、日常業務を効率化し自動化する独自のアプリを開発して、稼働させることができます。コードは 1 行も書く必要がありません。誰でも、アプリで実行したい処理を説明するだけで、人々、プロセス、データをつなぐ強力なソリューションを構築することができます。

たとえば、Gemini でプロセスを自動化することで、販売者は顧客との関係に集中するために時間とエネルギーを充てることができます。マネージャーやチームは、セールスリードの獲得、支出の管理、見積書の作成などを行う独自のアプリを開発できます。

日常業務に Gemini を活用: セールスチームの主なユースケース

セールスチームで Workspace の生成 AI を活用することで、戦略的な目標に向けて前進する方法を探ってみましょう。以下の例は、AI による日々の改善が大規模な成果につながることを示しています。

- パイプラインと収益実績を強化
- 顧客エンゲージメントを調整し、より多くのビジネスを獲得
- コラボレーションやマーケティング作業を改善
- 取引の進捗とパフォーマンス指標を常に記録



パイプラインと収益実績を強化

Gemini を活用して、相手の関心を捉える提案を作成して取引成立に結びつけることができる、説得力のある営業資料を作成できます。

使用例

あるサイバー セキュリティ企業が医療機関にサービスを売り込んでいます。Gemini とともに Google ドキュメントの文書作成サポートを使って、次のことができます。



複雑なサービスへの関心を高めるため、提案内容に関する技術文書を 1 ページのシンプルな要約に変換する。



Google ドキュメントの Gemini サイドパネルを使って、見込み顧客の反論や、それに対する効果的な回答を作成し、難しい会話に備える。

顧客エンゲージメントを調整し、より多くのビジネスを獲得

販売者は Gemini を使用して提案依頼書 (RFP) の回答や提案をカスタマイズし、見込み顧客にとって、より関連性が高く、有益なものにすることができます。

使用例

ある食品メーカーのセールスチームは、人気レストラン・チェーンとの交渉の初期段階にあります。Gemini を使用すると、次のことが可能になります。



Google ドキュメントの Gemini サイドパネルを使って、会社の市場調査を要約する。



Google ドキュメントで文書作成サポートと調査のサマリーを使って、カスタマイズされた提案を作成する。



Gmail で文書作成サポートを使って、カスタマイズされたメールを作成し、提案を記載する。

コラボレーションやマーケティング作業を改善

つながりを保つために Gemini を利用できるため、販売機会に対し、より効率的で整合性のとれた対応をすることができます。

使用例

ある建設会社のセールsteamが、ホテルの改装プロジェクトの提案書を送ろうと考えています。Gemini を使用すると、次のことが可能になります。



Google ドキュメントの Gemini サイドパネルを使って、キックオフ ミーティングから Meet の文字起こしを抽出し、アクション アイテムのリストを作成する。



Google スプレッドシートでデータ整理サポートを使用し、プロジェクト管理表でアクション アイテムを特定のチームメンバーに割り当てる。



チームが常に最新の情報にアクセスできるようにするため、プロジェクト ファイルを自動的に共有、保存するコラボレーション アプリの構築を AppSheet に依頼する。

取引の進捗とパフォーマンス指標を常に記録

Gemini は、チームがマーケット インサイトやセールスリード情報、取引のステータスを迅速に整理して、機会や課題をより簡単に特定できるよう支援します。

使用例

あるペット用品店のセールsteamが新しい地域へ進出しようとしています。Gemini とともに Google スプレッドシートのデータ整理サポートを使って、次のことができます。



最もパフォーマンスに優れたチャネルを判断できるように、リードソースを分類する。



市場のギャップを特定するため、競合他社の製品や価格データを整理したテーブルを自動的に作成する。

Gemini でコラボレーションする おすすめの方法

始める前に、次の点に留意してください。

- ✓ Gemini 機能による提案は Google の見解を述べるものではなく、また Google に帰属するものでもありません。
- ✓ 医学上、法律上、金融上、またはその他の専門的な助言として、Gemini 機能に依拠しないでください。
- ✓ Gemini 機能が提案する情報は不正確または不適切な場合があります。フィードバックをお寄せいただくことで、Gemini の有用性と安全性が向上します。
- ✓ 企業のエンドユーザーは、生成 AI 機能の使用体験に関するフィードバックを送信できます。フィードバック データには個人情報、機密情報、プライベートな情報を含めないよう、また、フィードバックを人間の担当者が読む可能性があることが、フィードバック送信前にエンドユーザーに表示されます。

効果的なプロンプトを作成するためのヒント

- 1 自然な表現を使う**
同僚や友人に話しかけるように、Gemini に話しかけましょう。
- 2 明確で簡潔にする**
的確な指示を与え、あいまいな表現は避けましょう。
- 3 コンテキストを提供する**
より多くのコンテキストを与えるほど、Gemini はあなたのリクエストをよく理解し、有用な応答を生成することができます。
- 4 具体的で関連性のあるキーワードを使用する**
Gemini は個々の単語やフレーズの意味を理解することができます。より具体的な情報を提供することで、より正確で有益な回答を得ることができます。
- 5 複雑なタスクを個別のプロンプトに分割する**
Gemini を使って複数の関連するタスクを実行する場合、個別のプロンプトに分けて提示しましょう。そうすることで、より有用な回答を得ることができます。

Google Workspace でのデータ保護

Google は、お客様のデータの機密性とプライバシーを保護することを最重要課題と考えています。Workspace では次のことが保証されています。

- ✓ **お客様のデータはお客様のものです。**お客様が Workspace サービスに保存するコンテンツ（メール、ドキュメントなど）は、あくまでお客様のものです。Google がお客様のデータを販売することは決してなく、お客様のコンテンツはお客様ご自身で削除やエクスポートが可能です。
- ✓ **お客様のデータは Workspace にとどまります。**Google がお客様の Workspace データを許可なく使用して、Workspace の外部にある検索やその他のシステムの動作基盤となっている生成 AI や大規模言語モデルのトレーニングや改善を行うことはありません。
- ✓ **お客様のプライバシーは保護されます。**スペル候補の受け入れや拒否、スパムの報告など、インテリジェントな Workspace 機能とのやり取りは匿名化または集約（あるいはその両方）され、スパムからの保護、スペルチェック、オートコンプリートなどの便利な Workspace 機能の改善や開発に使用される場合があります。これは、現在開発中の新機能にも適用されます（Workspace ユーザーが Gemini 機能から最適な結果を得るのに役立つプロンプト候補の改善など）。これらの機能は、ユーザーが管理できるように、厳格な **プライバシー保護** とともに開発されています（法人のお客様向けのプライバシー、セキュリティ、コンプライアンスに関するその他のコミットメントの詳細については、次のページをご覧ください）。
- ✓ **お客様のコンテンツが広告のターゲット設定に使用されることはありません。**Google が広告を目的として Workspace サービスでお客様のコンテンツを収集、スキャン、使用することはありません。



Workspace はクラウドで誕生したサービスです。クラウドベースのゼロトラスト アーキテクチャを備え、セキュリティリスクを軽減します。

データをローカル保存しない

- データはクラウドに保存され、ゼロトラスト管理により一時的にアクセスされる
- お客様自身が顧客データを所有、管理し、いつでも削除可能

容量の大きなデスクトップ アプリは不要

- Workspace の全機能にウェブブラウザからアクセス
- パッチ適用が必要な容量の大きな Workspace のデスクトップ アプリは不要

オンプレミスのインフラストラクチャは不要

- クラウド インフラストラクチャに基づく安全性を重視した設計
- 十分な実績のある開発手法と本稼働手法

ビジネス、教育機関、政府機関のユーザーのためにセキュリティとコンプライアンスを確保

Workspace をビジネスでご利用のお客様が [Gemini for Google Workspace Enterprise](#) を導入されると、それまでと同じ堅牢なデータ保護およびセキュリティ基準を満たしたあらゆる Workspace サービスをご利用いただけるのに加え、ビジネス、教育機関、政府機関のお客様向けに次のような固有の保護対策が提供されます。

- ✓ **Gemini とのやり取りが組織外に開示されることはありません。**Gemini は、あらゆるプロンプトや生成物を Workspace のコンテンツと一緒に保存します。それらを組織外に共有することはありません。
- ✓ **既存の Workspace の保護が自動的に適用されます。**Gemini では他の Workspace サービスと同じエンタープライズグレードのセキュリティが提供され、データリージョン ポリシーやデータ損失防止 (DLP) などの組織の既存の制御とデータの取り扱いの規定が自動的に適用されます。
- ✓ **お客様のコンテンツが他のお客様のために使用されることはありません。**お客様のコンテンツが許可なくお客様のドメイン外でモデルのトレーニングに使用されることはありません。



セールスチームの影響力を向上させるには

Gemini for Google Workspace を使用してコラボレーションするセールスチームは、仕事の最も重要な部分、つまり人間の創意工夫、創造性、専門知識が要求されるタスクにかかる時間を節約できます。生成 AI 機能は、セールスチームがすでに毎日使用しているツールとシームレスに連携するため、新しい強力な方法でつながり、つくり、協力することができるようになります。

昨今、何千もの企業が Gemini for Google Workspace を利用して仕事への取り組み方を変革しています。Gemini for Google Workspace がセールスのパフォーマンス向上にどのように役立つかについて詳しくは、[営業担当者](#)までご連絡のうえ、無料トライアルにお申し込みください。

