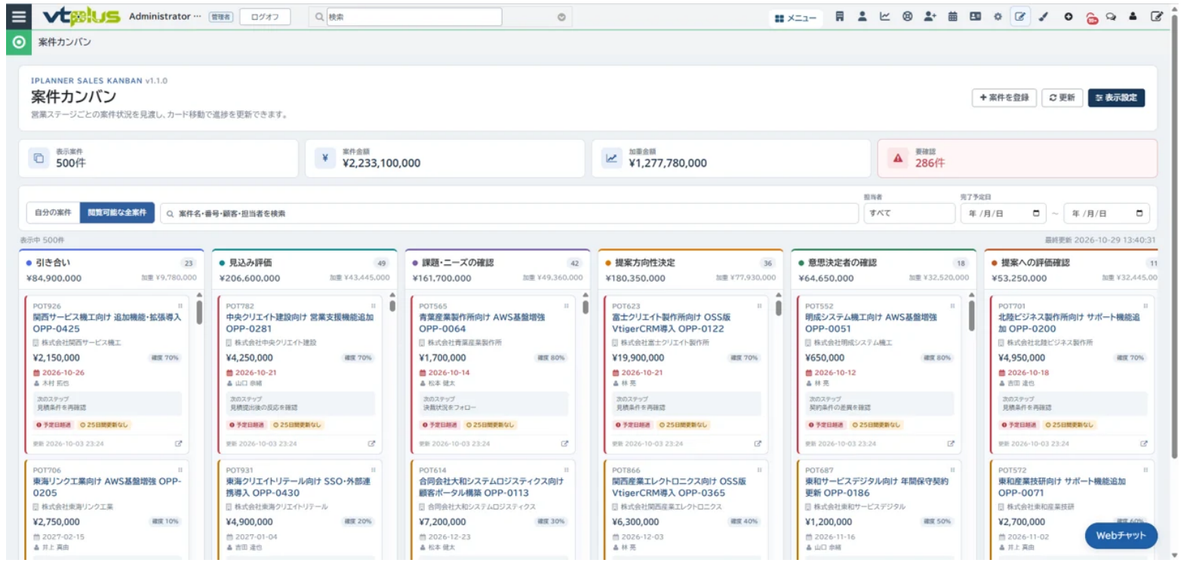
顧客も、仕事も、ひとつに。

自社に合うCRMへ。

VtigerCRMに、業務支援アプリとAIを。
営業・顧客対応・社内業務をつなぎます。

VtigerCRMの導入・運用支援15年以上のアイプランナーが提供

商談の状況と次の行動を共有



実際の画面：案件カンバン

01 仕事がつながる

顧客情報を、部門で共有

02 自社に合わせる

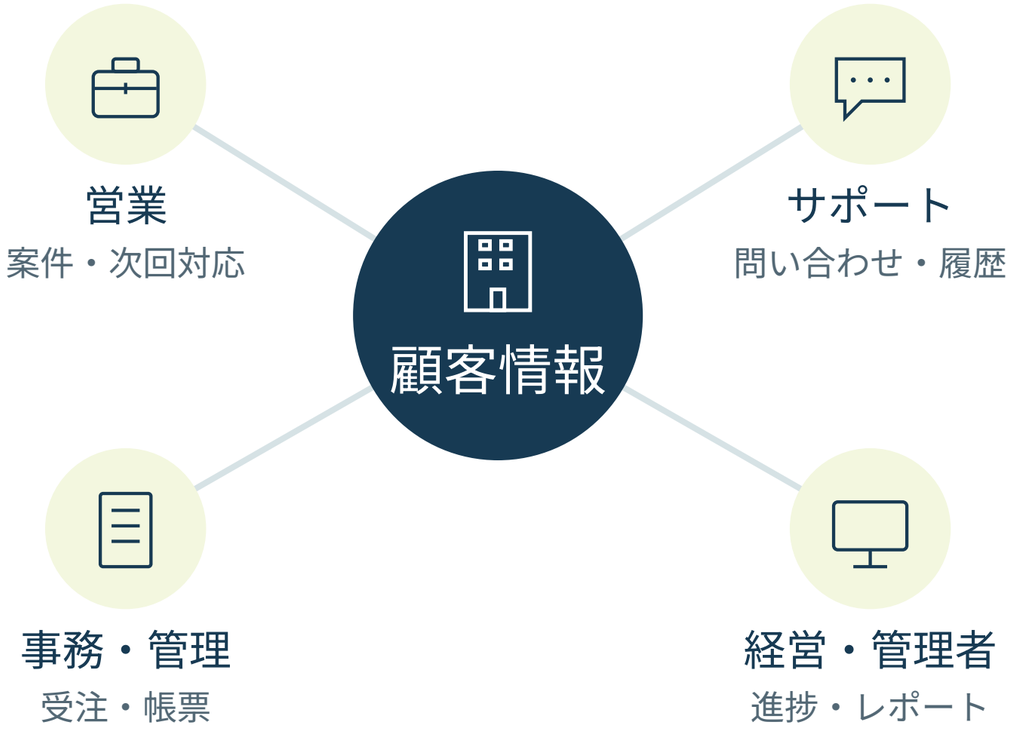
言葉で伝える「コトバ開発」

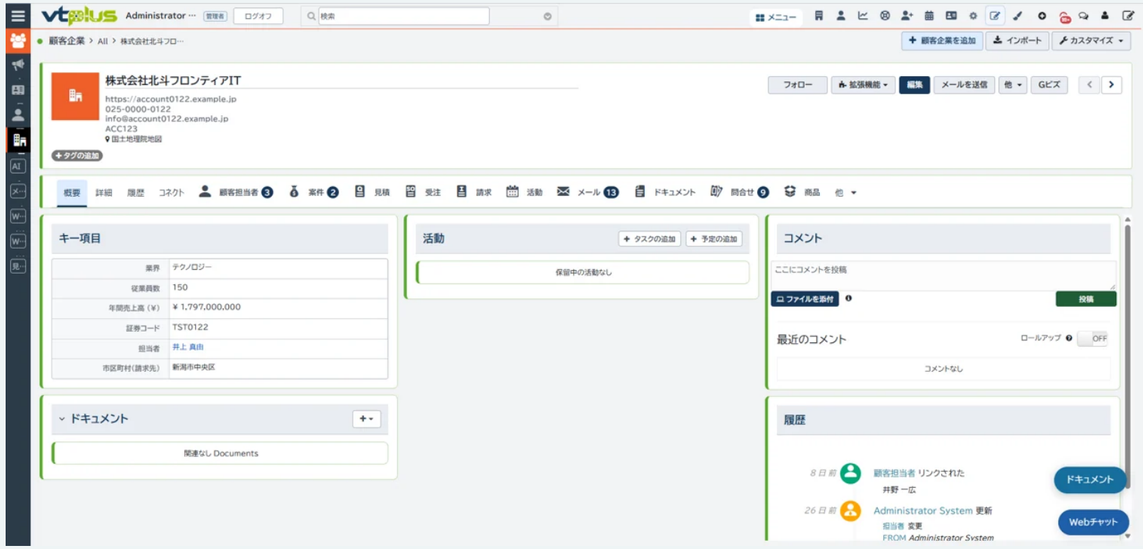
03 AIで仕事を支える

調査・要約・文書作成を支援

同じお客様の情報を、それぞれの仕事に

担当者の記憶や別々のExcelに頼らず、経緯と状況をチームで確認。





実際の画面：顧客企業の概要

顧客・案件・対応履歴を関連付けて確認

役割に応じた閲覧・編集権限を設定。会計・既存システムとの共存も検討できます。

「こうしたい」を、コトバ開発でカタチに

お客様は、話す・試す。アイプランナーが設計・開発・検証を支援します。

例えば、こんな相談から

「見積後のフォロー漏れを
ひと目で確認したい」

見積フォロー一覧

説明用の画面イメージ

お客様	状況	次の行動
A社	要フォロー	連絡する
B社	回答待ち	予定を確認

01
話す
困りごとと業務を共有

02
試作する
AIを活用し、人が検証

03
試して、直す
画面で確認し、要望を返す

04
使って、育てる
導入後も運用を改善

Zoom等の面談とメールで数回やりとりし、試作・修正を重ねます。範囲・費用・納期は事前に確認。

蓄積した情報を、AIで次の仕事へ

顧客・案件・活動・問い合わせの情報　AIセンターで、必要な支援につなぐ

企業理解・商談準備

顧客企業を調べる

企業情報と課題の仮説を整理。
訪問前の確認や提案準備に。

企業調査・商談準備

履歴の要約・整理

経緯をすばやくつかむ

長い活動・対応履歴を要約。
引継ぎや次の対応を考える材料に。

顧客の経緯・対応の整理

文章・資料の下書き

書き始める負担を減らす

メール、回答案、提案書、
ブログ記事などの作成を支援。

文書作成・情報発信

AIの出力は人が確認。参照情報・権限・外部AIへ送る範囲を決めて利用します。

必要な業務から始め、使いながら広げる

設計から導入後の改善まで、アイプランナーが伴走。

CRM本体のユーザー課金

0 円

営業以外の部門にも
利用を広げやすい費用構造。

100個以上から選ぶ業務支援アプリ

月額 **2 万円**　対象アプリが使い放題（税別）

初期導入・CRMサポート・インフラは別途。
個別設定・新規開発・AI API等の利用料も別途です。

業務整理 → 構築・移行・操作支援 → 運用・改善

まずは使い心地を確認

1か月 無料

トライアル

開始前・途中・終了時の説明会つき

vtplus.jp/trial/

AI機能は個別相談。メール送信は利用不可。
延長・利用人数・対象機能は事前に確認します。