

「ChatGPT をもっと使いたいけれど、どう活用すれば…」というそんなあなたへ

新しいツールを使うのはいつも少し不安がつきまといますよね。

「便利そうだけど、自分の業務で本当に役立つのかな？」

「どんな質問をすればいいのかわからない…」

そんなあなたでも、**実績重視で成果が見える方法**からスタートすれば、簡単に「手応え」を感じられるようになります。以下のプロンプトは、**安心感を持って始められる活用例**を具体的に示しています。

プロンプトが解決する課題

- **明確な質問が作れない不安を解消**します。
- **実績のある課題解決方法に基づいた提案**を引き出します。
- **業務の効率化やトラブル削減のステップが明確**になります。

プロンプトで得られる効果

1. **業務効率化**: ミス削減や進捗管理がスムーズに。
2. **アイデア創出**: 新たな視点で解決策を考えるきっかけに。
3. **導入の安心感**: 既存の仕組みに馴染む形で少しずつ改善を進められる。

活用方法のステップ

1. **まずは小さなプロジェクトで試してみる**
一部の業務やチームで試しながら、プロンプトの効果を確認します。
2. **プロンプトをカスタマイズ**
自分の業務に合わせて、プロンプトを調整して使います。
3. **成果をフィードバック**
得られたアイデアや解決策を共有し、全体展開を検討します。

プロンプト一覧(業務に直結する例)

信頼できる解決策を探るプロンプト

1. 「AI で日常業務を進化させる: ミス削減の実践ガイド」
効果: 作業ミスを防止し、効率的な業務運営を実現。
役立て方: 現在の業務プロセスを GPT に説明し、改善提案を引き出します。

追加すると回答精度が上がる情報: 業務フロー、過去のミス事例や頻度。

2. 「在庫管理の未来: データドリブンな最適化への道筋」

効果: 在庫ロスを削減し、供給の安定化を実現。

役立て方: 在庫データをもとに、発注タイミングや最適量を提案してもらいます。

追加すると回答精度が上がる情報: 在庫品目、現在の在庫データ、発注サイクル。

3. 「売上アップへの近道: AI 予測分析を活用した営業改革」

効果: 売上向上のための具体的施策を明確化。

役立て方: 過去の営業データを GPT に共有し、次の一手を計画。

追加すると回答精度が上がる情報: 売上データ、顧客層、営業プロセスの課題。

4. 「顧客体験を次のレベルへ: AI チャットボットの設計と活用」

効果: 顧客対応の効率化と満足度向上を実現。

役立て方: よくある質問や対応履歴をもとに、最適なチャットフローを設計。

追加すると回答精度が上がる情報: 対応履歴、よくある顧客の質問、対応時間。

応用とプロセス改善を考えるプロンプト

1. 「受注プロセスの未来: ミス半減へのアプローチ」

効果: 受注時のエラーを削減し、業務精度を向上。

役立て方: 現在のフローを GPT に共有し、改善案を模索。

追加すると回答精度が上がる情報: 受注フロー、エラー発生率、過去の失敗事例。

2. 「紙を捨ててデジタルへ: 書類管理の完全デジタル化」

効果: 書類管理のコスト削減と検索性向上。

役立て方: 紙書類の種類や頻度を共有し、最適なデジタル管理策を構築。

追加すると回答精度が上がる情報: 紙ベースの書類量、書類の種類、検索回数。

3. 「営業チームを強化: AI で見込み顧客を自動分析」

効果: 営業効率を上げ、成約率を向上。

役立て方: 顧客データをもとに、アプローチすべき優先顧客を分析。

追加すると回答精度が上がる情報: 顧客リスト、過去の成約データ、商談履歴

4. 「品質管理を進化させる:プロセス自動化戦略」

効果:製品の品質向上と検査コストの削減。

役立て方:現在の品質管理の課題を GPT に説明し、自動化の可能性を探る。

追加すると回答精度が上がる情報:品質検査データ、現行の管理プロセス、エラー発生率。

安心から始まり、確実な成果へ

これらのプロンプトは、「どんな質問をすれば良いか分からない」という悩みを解消し、業務改善や効率化に確実な一歩を踏み出せる内容になっています。まずは試してみて、ChatGPT が業務にどれだけ役立つかを実感してみてください！

※社内情報や機密情報の扱いに充分注意して利用してください。