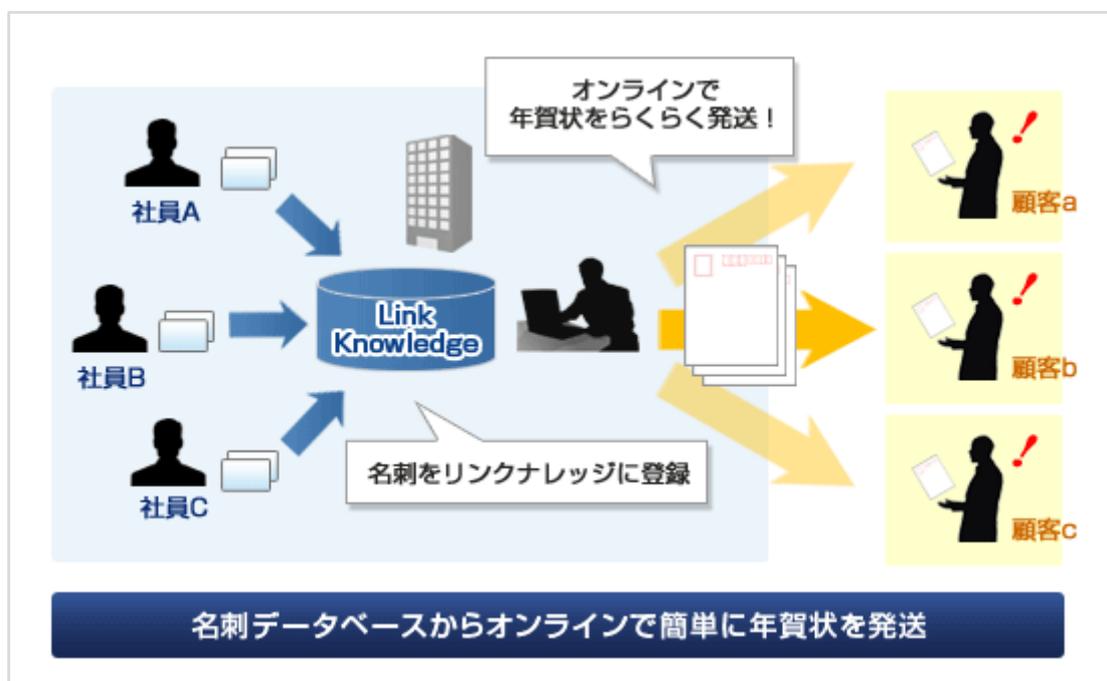


年賀状は見込み顧客を一斉にフォローするチャンス！
～名刺を元にオンラインで簡単に発送～

三三株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 寺田親弘、以下三三)は、名刺管理から収益を最大化する法人向けクラウドサービス“Link Knowledge(リンクナレッジ)”において、オンライン上で郵便物を発送できるようになることを発表します。



新機能「年賀状発送」機能について

Link Knowledge(リンクナレッジ)は名刺を基点に顧客データベースを構築・活用するクラウドサービスです。

2011年11月を目処に、リンクナレッジで構築した名刺のデータベースを利用して、オンライン上で郵便物を発送できるようになります。

■年賀状発送機能について

本機能を使うと、宛先の取りまとめ、宛名貼りや印刷の発注などの面倒な年賀状送付作業が、オンラインで簡単に行えるようになります。

作業としては、リンクナレッジの名刺データベースの中から年賀状を送りたい相手を選ぶだけ。あとはそのまま年賀状送付機能を使って発送までオンラインで完了させることが可能です。

■年賀状発送をはじめとする見込み顧客フォローについて

年賀状の発送は、幅広い対象に連絡を取ることができるため、実は見込み顧客フォローの方法として重要なものです。頻繁に連絡を取る既存顧客だけでなく、普段アプローチできていない見込み顧客に対して連絡を取ることができます。

しかし、通常営業に利用するための顧客データベースは年賀状送信リストとは違い、案件化した後の顧客だけを管理しがちです。ただ、案件化しなかった相手にも受注のチャンスが眠っていることが多いため、このような見込み顧客の情報も管理し、営業に活用することで売上を増加させることができます。

リンクナレッジは名刺を基盤に顧客データベースを構築するため、見込み顧客の情報を網羅的に管理することが可能です。このデータベースを活用することにより、見込み顧客のフォローが容易にできるようになります。

■リンクナレッジが解決する見込み顧客フォローの課題

年賀状送付のような、幅広い範囲に対して連絡を取る際に厄介な作業といえば、送付先リストの作成です。

役職や住所の変更を確認したり、取引先に対して社内の誰から年賀状を送るか調整したりするのに苦労したことはないでしょうか？

名刺から構築するリンクナレッジの顧客データベースを使えば、上記の苦労に悩まされることがありません。常に最新(*1)かつ正確(*2)な顧客情報を一元的(*3)に管理できるため、効率的に年賀状発送作業などの見込み顧客フォローを行うことができます。

*1.顧客情報がいつでも最新

日経人事ウォッチャーやダイヤモンド社提供の人事異動情報と連動していますので、顧客データベースを最新の情報に更新された状態に保つことができます。

*2.情報が正確

リンクナレッジの名刺データベースは、オペレータの手で入力してデータ化されています。OCRによるデジタル化とは異なり、99.9%の精度が保証されています。

*3.顧客情報を一元的に管理

顧客の情報は全てクラウド上でまとめて管理することができるため、重複や抜け・漏れがありません。会社全体として送付先リストを管理する際、整理しやすくなります。

■今後の展開について

将来的には、年賀状に限らず挨拶状・お中元・ギフトなども送れるようにすることを計画しています。

三三は今後も独創性と技術力をもとに、名刺を軸とした新しい価値の創造に努めてまいります。

500社を超える企業がリンクナレッジを利用しています。詳細な事例は以下からご参照ください。

【導入事例一覧】 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4e4b1f5fe19ea>

参考資料

三三株式会社 (<http://www.33i.co.jp/>)

三三株式会社は、「名刺管理から企業の収益を最大化する」をコンセプトに、Link Knowledge(リンクナレッジ)というクラウドソリューションを提供しています。名刺を基点に社内の情報共有を促進し、営業強化・顧客管理・マーケティングに活用いただくことで企業の収益最大化に貢献します。上場企業からベンチャーまで、約 500 社に導入いただいております。「人事異動情報の通知」機能に関して特許を取得しております。

世界でも類のないこのビジネスモデルで、名刺を軸にした情報共有という「ソーシャル+エンタープライズ」の可能性に挑戦し、新たな価値と市場創造を目指します。

三三・Link Knowledgeの主なメディア掲載・受賞履歴

- 2009/3/13:新進気鋭の企業が集う「Tech Venture 2009」で審査員特別賞と準グランプリをダブル受賞
- 2009/8/25:マイクロソフト主催の“Microsoft Innovation Award 2009”にて優秀賞を受賞
- 2009/10/30:IPA 主催の「ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー2009」を受賞
- 2010/4/22:雑誌『PRESIDENT』2010年5月17日号にて三井物産様でのリンクナレッジ活用事例が紹介されました。

*単なる名刺管理だけではなく、SFA・CRMとしての活用方法に評価をいただいています。

リンクナレッジサービスサイト: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/>

SFAとしての活用方法のご紹介: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/sfa/>

CRMとしての活用方法をご紹介: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/crm/>

リンクナレッジで案件を増やす方法をご紹介: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/cyclesystem.html>

リンクナレッジで名刺を組織的に管理・共有する方法をご紹介:

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/meishi/>

各種媒体で最新情報を発信しています。

□facebook : <http://www.facebook.com/LinkKnowledge>

□twitter : <http://www.facebook.com/LinkKnowledge>

□神山ブログ: <http://www.33i.co.jp/kamiyama/>

(徳島県神山にあるサテライトオフィスの様子をお伝えしています)

□リンクナレッジ用語集: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/lkwords/>

本件に関するお問い合わせ先

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/>

住所： 〒102-0074 東京都千代田区九段南 4-7-15 JPR 市ヶ谷ビル 6F

マーケティング部(担当:村井)

TEL: 0800-100-9933 (不通の場合 03-6821-0033) メール:inquiry@33i.co.jp