

【4/20(月)東京】 名刺 SaaS の三三株式会社、 営業責任者向けセミナー開催(無料)のお知らせ

名刺中心型の営業管理ソリューション LinkKnowledge
～見込み客を確実に顧客にする仕組み～

名刺中心型の営業管理ソリューションを提供する三三株式会社(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、経営者、営業管理責任者様を対象として、「営業責任者向けセミナー」を開催することになりましたので、お知らせいたします。

Link Knowledge(リンクナレッジ)は 160 社(*)以上の企業に導入いただいております。今回は Link Knowledge(リンクナレッジ)を営業活動に活用いただいている事例の中から、具体的な活用方法をご紹介します。 (*)2009 年 2 月末時点

セミナー概要

営業活動において、見積もり提示から受注までの段階は非常に重要であると認識されており、SFA や CRM システムを構築したり、独自の営業管理を行うなど、何らかの仕組化を行っている企業は数多くあります。しかし、ファーストコンタクトから案件化までの過程は営業マン任せになっていることが多く、その点に問題意識をお持ちの企業が多い事も事実です。

本セミナーでは、そのような問題意識をお持ちの経営者、営業管理責任者の方々に、弊社が提供する名刺営業管理 SaaS「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を活用して、「見込み客を確実に顧客にするための仕組み作り」の方法をご紹介します。

セミナー詳細

■ 日程 2009 年 4 月 20 日(月) 14:00～16:00

■ プログラム

13:30～ 受付開始

14:00～14:15

「名刺が持つ可能性について ～たかが名刺されど名刺～」

講演者: 三三株式会社 代表取締役社長 寺田 親弘

14:15～14:45

「営業シーンにおける Link Knowledge の活用方法

～名刺資産を有効活用し、営業活動を仕組み化する～」

講演者: 三三株式会社 取締役 富岡 圭

14:45～15:15

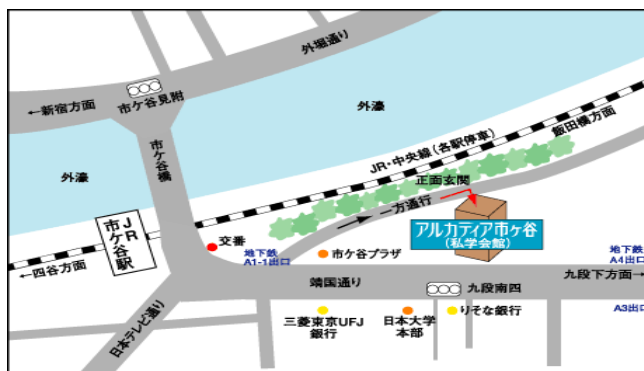
「事例: 名刺を活用した見込み顧客発掘&顧客フォロー術(仮)」

講演者: 株式会社ヒューマンセントリックス 代表取締役 中村寛治様

15:15～15:45

個別相談

- 会場 アルカディア市ヶ谷(市ヶ谷駅 A1 出口 徒歩 2 分)
東京都千代田区九段北 4-2-25



<http://www.arcadia-jp.org/access.htm>

- 参加費 無料(事前予約制)
■定員 80 名
■申込方法 弊社ホームページよりお申し込みください
<http://www.33i.co.jp/seminar/090420.html>

講演者ご紹介

株式会社ヒューマンセントリックス

代表取締役 中村寛治様

【プロフィール】

1990 年	サン・マイクロシステムズ(東京)にて営業として活動
1996 年	日本オラクル西部支社(福岡)営業
2000 年	同 沖縄支社を立ち上げ(初代支社長)
2001 年	同 西部支社長(九州、山口統括)を兼務
2004 年 6 月	(株)ヒューマンセントリックスを設立

著書:「なぜか心にヒットする本」 文芸社

自己紹介動画プレゼンテーション: http://www.svp.ne.jp/svp_card/hcx/nakamura/

参考資料

【Link Knowledge について】(<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/index.html>)

名刺 SaaS「Link Knowledge」は、名刺をビジネス活動における重要なログと位置付け、名刺管理はもとより、名刺中心型の CRM&SFA を実現する SaaS 型新世代ソリューションです。「WEB アプリケーション」のみならず「スキャナ機器貸与」「名刺データ入力処理」をセットにすることで、ソリューションの実効性/運用性を高めています。ユーザーよりスキャナから送られてくる名刺情報を専属オペレーターが二重入力することで、100%の精度でデータベース化。日常的な名刺管理を入口に、組織としての情報共有、顧客管理、営業管理を実現します。また、モバイルとも連動しており、即時性が求められる人事異動情報、ニュースの配信まで実装しています。

【三三株式会社について】(<http://www.33i.co.jp/index.html>)

三三株式会社は、「名刺をビジネスの資産に変える」というコンセプトのもと、企業向けに『Link Knowledge(リンクナレッジ)』というサービスを基幹事業として展開しています。リンクナレッジは、ビジネスの起点である名刺を WEB 上でデータベース化し、人脈を可視化するすことにより営業管理や情報共有、マーケティング等につなげビジネスの可能性を広げることを目的としています。ビジネスにおける人との“出会い”は、名刺交換から始まります。そして名刺は、これだけ IT 化が進む世にあって未だに紙です。三三では「出会いの証」である名刺を、企業発展のビジネス資産に変えビジネスチャンスとソリューションの提供を行ないます。世界でも類のないこのビジネスモデルで、新たな市場創造を目指します。

本件に関するお問い合わせ先

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/index.html>

住所：〒102-0081 東京都千代田区四番町 4 番地 日本染色会館 4 階

マーケティング部(担当: 日比谷)

TEL: 03-6821-0033 メール: info@33i.co.jp