

News Release

各位



2009年5月11日

三三株式会社

名刺 SaaS の三三株式会社、 名刺を営業戦略に活かすコンサルティング・サービス 「+A(プラス・エー)」を提供開始

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、名刺を起点とした社員の行動履歴を、全社的な営業戦略に活かす策を指南するコンサルティング・サービス「+A(プラス・エー)」を2009年5月から開始することを発表いたします。

コンサルティング・サービス「+A(プラス・エー)」は、三三が提供する、名刺中心型のCRM&SFAを実現するSaaS型次世代ソリューション「Link Knowledge(リンクナレッジ)」と連動して提供するサービスです。

顧客別の訪問回数や頻度など収集したい情報を事前にヒアリングしたのち、「Link Knowledge(リンクナレッジ)」に蓄積されたデータを基に、名刺情報、および利用情報を分析いたします。また、分析結果は一定期間ごとに報告書にまとめて提出します。本サービスは2009年2月から試験運用を開始しており、このたび正式運用を開始いたします。

背景(リリースに至った経緯)

三三は2007年10月のサービス開始から名刺SaaS市場の創造を目指し、現在180社を超える企業にご利用頂くまでになり、初期段階の市場が形成されつつあります。

中でも、組織単位で「Link Knowledge(リンクナレッジ)」をご利用いただく企業から、「組織全体の営業状況を把握したい」「営業上の課題を抽出したい」「次のアクションのための指標抽出をしたい」などの要望をいただくようになりました。これは、「Link Knowledge(リンクナレッジ)」導入により名刺管理の基盤が整った環境において、更なる活用の方法として、営業管理・戦略立案の指標としての利用を検討するニーズが高まっていると認識しております。

このような要望を受け、一部企業での試験運用を経て、蓄積した名刺を活用するためのソリューションの一環として、「+A(プラス・エー)」を提供することとなりました。

サービス概要

「+A(プラス・エー)」は、Link Knowledge(リンクナレッジ)を10人以上で利用している企業がサービス提供対象となります。組織内での営業活動状況を、Link Knowledge(リンクナレッジ)を用いて分析し、分析結果をレポートすることで、営業活動の可視化、課題抽出、課題に対するアクションの指標提案を行います。運用開始前に業務環境、運用状況、調査指標等を相談の上、定期的に分析・報告を行います

■サービスイメージ

1. 「顧客別の訪問回数」「再訪問頻度」「部門別コンタクト企業分類」など、収集したい情報を事前にヒアリングします
2. 「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を基に、社員から回収した名刺情報、および利用情報を分析します
3. 一定期間ごとに分析結果をまとめ、報告書として提出いたします

■レポートサンプル

「+A(プラス・エー)」は、Link Knowledge(リンクナレッジ)の利用状況をもとに、「部門・ユーザ別集計推移」「カテゴリ別コンタクト履歴の集計」「企業別コンタクト頻度」等のデータを抽出可能です。レポートのサンプルイメージは以下の通りです。

○○株式会社全社集計2009年1-3月度

直近三ヶ月の登録されたコンタクト履歴と名刺枚数の集計情報を、支店間の比較とともに表します。

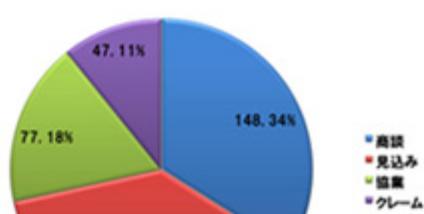
1. コンタクト履歴の集計

■【全社】【支店別】登録されたコンタクトの履歴の集計です。

1. タイトル

各グラフの概要を説明します。
[]内は、対象となるデータの範囲を表しています。(全社、支店別など)

3月度カテゴリ別集計
(単位:件数、割合)

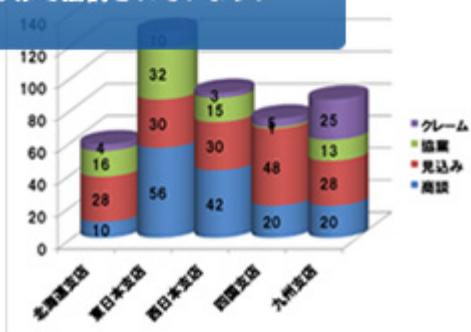


全社カテゴリ別集計

総件数は436件です。

2. グラフ

各レイアウトの左上に記載します。
単位、凡例などはグラフ内に表示されています。
好ましい内容を緑で、好ましくない内容は赤で強調されています。



3月度支店別件数集計

傾向:

四国支店の協業が、ほかの支店と比べて少なくなっています。
九州支店のクレームが、ほかの支店と比べて多くなっています。

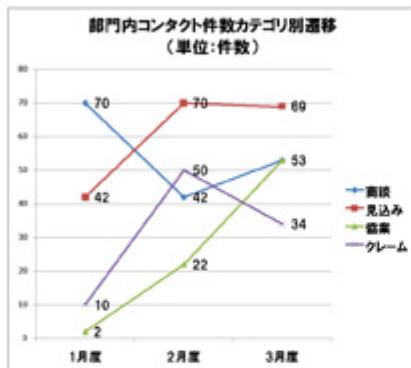
3. データ

グラフ生成のベースとなるデータを左下にテーブルで記載します。
1つのテーブルから複数のグラフが生成されている場合もあります
好ましい内容は緑で、好ましくない内容は赤で協調されています

<「+A(プラス・エー)」レポートサンプル 1>

部門単位集計(サンプル)

■【部門内】コンタクト件数をカテゴリ別に集計し、直近3カ月の遷移を表します。



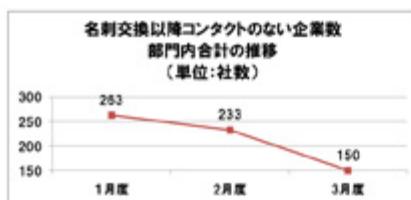
部門内コンタクト件数カテゴリ別遷移

傾向:

異常値:

	1月度	2月度	3月度
商談	70	42	53
見込み	42	70	69
対象	2	22	53
クレーム	10	50	34

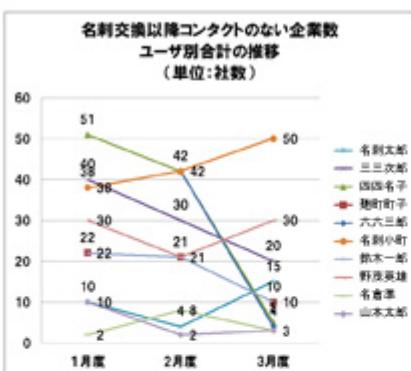
■【ユーザ別】名刺交換以降コンタクト履歴がない件数の、直近3カ月の遷移を表しています。



名刺交換以降コンタクトのない企業数遷移

傾向:

異常値:



	1月度	2月度	3月度
名刺太郎	38	42	4
三三次郎	22	21	10
四四君子	51	42	5
健太郎子	40	30	20
六六三郎	10	4	15
名刺小町	38	42	50
桃太一郎	22	21	10
野次英雄	30	21	30
名倉源	2	0	3
山本太郎	10	2	3
合計	263	233	150

Link Knowledge レポートティングサービス +A(プラスエー)

<「+A(プラス・エー)」レポートサンプル 2>

今後の展望

Link Knowledge(リンクナレッジ)導入企業に対し、より高度かつ多方面でのコンサルティングサービスを提供すべく、「+A(プラス・エー)」を共同展開するパートナー企業を募る予定です。詳細については、2009年5月下旬に発表予定です。

主なメディア掲載・受賞履歴

- 2009/4/28: テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」内、「トレンドたまご」内で紹介されました
(動画を参照できます: <http://www.tv-tokyo.co.jp/wbs/2009/04/post-544.html>)
- 2009/3/17: 日経ビジネスアソシエ(2009年3月17日号)の特集(「YES!」と言わせる書類術)にて、Link Knowledge(リンクナレッジ)が紹介されました。
- 百式管理さんのブログ IDEA*IDEA にて、Link Knowledge(リンクナレッジ)が紹介されました。
(http://www.ideaxidea.com/archives/2009/02/link_knowledge_33i.html)

* その他メディア掲載履歴については、以下から参照できます。

<http://www.33i.co.jp/news/media.html>

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「スキヤナ機器貸与」「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。ユーザーよりスキヤ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:久永)

TEL:03-6821-0033 メール:inquiry@33i.co.jp