

## 【7/2(木)東京】名刺 SaaS の三三株式会社、 Salesforce 最大活用セミナー開催(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  
～名刺を基点に Salesforce を最大限に活用する方法～

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、Salesforce を利用中、もしくは導入を検討されている経営者、営業責任者様を対象として、「Salesforce 最大活用セミナー」を開催致します。

Link Knowledge(リンクナレッジ)は 180 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 Salesforce と連携してご活用いただいている事例を交え、具体的な活用の方法をご紹介させていただきます。 (\* )2009 年 4 月末時点

### セミナー概要

この不況化において、「営業活動の効率化」や「顧客資産の有効活用」を目的として、Salesforce を代表とした、SFA/CRM を導入されている、もしくは導入を検討されている企業様は数多くあります。

しかし一方で、「せっかくシステムを導入したのにうまく使いこなせない」「営業マンがなかなか入力しない」「大規模なシステム導入はまだ早い、なんとかしたい」といった悩みを持つ企業が多いのも事実です。

本セミナーでは、SFA の中でもトップシェアを誇る Salesforce を導入中、もしくは導入検討中の方を対象に、実際の活用事例をもとに、「Salesforce と名刺管理を連携させ、営業効率を最大限引き上げる仕組み作り」の方法をご紹介させていただきます。

Salesforce を最大限に利用したい方、SFA/CRM の導入を検討されている方は、ぜひご参加ください。

### セミナー詳細

■日程 2009 年 7 月 2 日(木) 14:00～16:00

■プログラム

13:30～ 受付開始

14:00～14:15

「名刺を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

「Link Knowledge の活用方法

～名刺資産をもとに、営業管理システム(SFA)を最大限活用する～」

講演者: 三三株式会社 取締役 富岡 圭

14:45～15:15

「事例: 名刺と Salesforce で営業管理を効率化する仕組み(仮)」

講演者: 株式会社つなぐネットコミュニケーションズ

マンションサービスグループ ジェネラルマネージャー 小林 暁様

15:15～15:45

個別デモ実演・相談会

■会場 アルカディア市ヶ谷(市ヶ谷駅 A1 出口 徒歩 2 分)

住所: 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 50 名

■申込方法 弊社ホームページ内 専用フォームよりお申し込みください

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/seminar/090702.html>

## 講演企業ご紹介

株式会社つなぐネットコミュニケーションズ 様

<http://www.tsunagunet.com/>

株式会社つなぐネットコミュニケーションズは丸紅株式会社、三菱地所株式会社、東京建物株式会社の合併会社として、2001 年 1 月よりマンション向け IT サービスを提供してまいりました。

■会社名 株式会社つなぐネットコミュニケーションズ

■代表 代表取締役社長兼 CEO 可部谷 徹(カベヤ トオル)

- 本社所在地 東京都千代田区九段南 1-6-17 千代田会館 2F
- 設立 2001年1月24日
- 資本金 15億円
- 事業

マンション商品企画時のインターネットシステム設計、ITを活用したマンション商品企画、マンション販売時のWEBプロモーション、施工時の監修、居住者様入居後のインターネット接続サービス「e-mansion(イーマンション)」、(※)運営や、新築分譲マンション向け緊急地震速報サービス「SCOOP(スクープ)」の提供、マンション居住者向けコミュニティサイト「Chorocobi(チョココビ)」の運営など。

(※)マンション向けインターネットサービス「e-mansion」導入実績(2009年3月末付)

- ・サービス中物件:1,685棟 155,950戸
- ・サービス中および契約済み物件:1,797棟 169,300戸

## 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。

### 【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>)

■百式管理人さんのブログ 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](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>

【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:日比谷)

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