

2009 年 8 月 24 日

今注目の『最新名刺管理術』で下半期は楽勝？！

机に眠る「名刺」を見込み顧客に変えるマル秘テクニックを大公開！

間もなく 2009 年度の営業活動も折り返し地点。下半期こそは営業成績で差をつけたいと考えている営業マンも多いはず。そんな中、最近多くのビジネス誌で注目を集めているのが『名刺』の管理・活用法だ。

デキるビジネスマンは、情報の整理・管理・活用の仕方が上手い。名刺はビジネスの起点であり、誰もが当たり前のように交換しあうが、その後の管理・活用で大きな差がつく。

そこで、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、同社が展開する名刺管理サービス『Link Knowledge(以下、リンクナレッジ)』をフル活用して、手持ちの名刺から見込み客を発掘する裏ワザを紹介する。上半期の反省を踏まえ、営業スタイルをガラリと変えることによって、営業目標達成を狙おう！ (※リンクナレッジは「Tech Venture 2009」審査員特別賞および準グランプリを受賞したサービスです。)

重要なのは、名刺を「どう管理するか」ではなく「いかに手間無く完璧に管理するか」

「あなたは昨年 1 年間で何件新規営業に行きましたか？」――

そう質問されて、あなたは即時に答えられるだろうか？

机の引き出しを開ければ、輪ゴムで括られた大量の名刺の束がドッサリ……。それを 1 枚 1 枚数えるのは何とも効率が悪い。地道に名刺ホルダーに手差しで管理する人もいれば、最近では専用ソフトや携帯電話のリーダー機能を使って名刺情報を取り込み、オリジナルで管理しているビジネスマンも増えている。しかしながら、その OCR 認識精度はまだまだ完璧とは言い難く、結局手間がかかるため、ほとんどの人が「名刺はきちんと管理したい」と思いながらも普及しきれていないのが実情だ。

三三が提供する「リンクナレッジ」は、名刺をビジネス活動における重要なログと位置づけ、名刺管理はもとより CRM を実現する次世代ソリューションとして 2007 年にサービス開始。管理方法は至ってシンプルで、営業マンは日々交換する名刺を専用スキャナで送信するだけという、わずか 10 秒の作業で OK。送られた名刺情報は即時にデータベース化され、必要とする情報を PC・携帯どちらからでも閲覧することが可能になる。

前述したように、自身でスキャナを使い取り込むだけでは 100% のデータとは言えないが、リンクナレッジでは送信したデータを OCR 処理に加えて 3 人の目を介した人的処理を加えることにより 100% の認識精度を実現。これにより、データチェックする必要がないばかりか、一旦名刺がデータ化されると単なる文字データのみで表示されるだけでなく、実際の名刺画像も見ることができる。携帯電話や PC がまるごと完璧な名刺ホルダーになるというわけだ。これで外出先から慌てて「机の上にある名刺ホルダー見て！」という悲痛な電話をかける手間もなくなるだろう。

机に眠る名刺をデータベース化してフル活用することにより、見込み顧客を発掘しよう！

机に眠る何百枚という名刺———たしかに名刺交換をした時点ではすぐにビジネスにつながりそうになかった相手先の名刺。だがこの先、ただの紙クズにするか見込み顧客として生まれ変わらせるかは、自身の活用法によって大きく変わってくる。

リンクナレッジでは、一度データ化してしまえば、自身が名刺交換した会社に関するニュースがリアルタイムに配信される『Link Knowledge NEWS』という、いわば自分専用のオリジナル新聞機能が搭載。

「新たなサービス開始…」や「●●社と業務提携」等、その企業に関するニュースを Web 媒体などから拾い上げ、モバイルやPCに毎日配信してくれる。情報は「いかに旬であるか」が重要。タイムリーな営業活動から案件化に結び付く可能性もグンとアップする。毎日自動的に送られてくるメールをチェックするだけで、相手先に「キミ、ウチのことよくチェックしてるね?！」と言われればシメたもの。マメな営業活動が好機を生み出すのだ。

また、スピードが重要である「人事異動ニュース」も、公開時に知らせてくれるメールサービスも利用可能。営業マンであれば、「▲▲課長、このたび部長へご昇進されたそうで、おめでとうございます！」などという挨拶はどこよりも先んじて行ないたいものだ。リアルタイムに情報を入手することが出来れば他社と差をつけて相手との新たな接点やビジネスの可能性を生むことができる。

如何せん交換した後は机の中で埋もれてしないがちな名刺を、きちんと管理してフル活用することにより、「顧客とのつながり = リンク」を最大限に営業に活かすことが可能になるのである。

【PC やモバイルから閲覧できる自分専用画面(サンプル)】

[ホーム](#) | [名刺整理](#) | [組織ソリ](#) | [統計グラフ](#) | [名刺CRM](#) | [設定](#) | [ヘルプ](#) | [FAQ](#) | [ログアウト](#)

Link Knowledge

名刺を検索する | 他の方の名刺帳を見る

検索

» 詳細検索へ

☒ マイデータから ☐ 全体から

NEW モバイル版にて「最近取り込んだ名刺」が参..

データ入力中の名刺 ... 3枚

読み取れなかった名刺 ... 3枚

同名同名の名刺 ... 1組

トピックス

ニュース

» 山田賢治さん へのニュース記事一覧

深夜に長蛇の列、大盛況のJRテクノロジー最新CPU「Core 7」発売記念イベントをフォト&...
02月24日 07:00 - JRテクノロジー株式会社

ネットPRのリクルーナス 日本最大級SaaS専門イベント「SaaS Tokyo 2008」にメディアスリ...
02月24日 07:00 - 株式会社リクルーナス

金融不安の中でもヒットを生み出す15のキーワード--東京ダイヤモンド株式会社レポート
02月24日 07:00 - 東京ダイヤモンド株式会社

寺田総合研究所、環境に配慮した企業の取り組みを評価するプログラム
02月24日 07:00 - 株式会社寺田総合研究所

【エコプロダクツ08】三四、電気自動車の魅力をアピール
02月24日 07:00 - 三四株式会社

名刺が新しくなった人

さくら生命保険 榎本 隆弘 (02月19日)

さくら生命保険 下元 竜児 (02月19日)

人事異動のお知らせ 8版

キャロンマーケティング 栗原 幸子 (02月21日)

キャロンマーケティング 窪木 幸一 (02月21日)

コンタクト情報の共有

さくら生命保険 榎本 隆弘 (02月27日)

さくら生命保険 山出 佐口 (02月27日)

最近取り込んだ名刺

【データ入力中の名刺】

メモなどを編集する

< 初期取込 >

入力完了予定日: 03/16

【データ入力中の名刺】

メモなどを編集する

< 初期取込 >

入力完了予定日: 03/16

【データ入力中の名刺】

メモなどを編集する

< 通常取込 >

入力完了予定日: 03/02

【データ入力中の名刺】

毎朝新聞社
内田 徹也

03-6821-0033

support@90i.co.jp

【データ入力中の名刺】

SAN SAN HOLDINGS
内田 徹也

【データ入力中の名刺】

SAN SAN HOLDINGS
芳野 土井

【データ入力中の名刺】

SAN SAN HOLDINGS
坂上 小笠

【データ入力中の名刺】

SAN SAN HOLDINGS
喜多見 克生

自身の営業活動を名刺データから分析することにより、戦略を組み立てることができる

このように名刺をただ取り込むだけで完璧な営業データベースが出来、外出先でも瞬時に名刺情報を閲覧することが可能になるばかりか、日々の営業活動を分析するツールとしても活用。

例えば、「この 1 ヶ月間で売上 10 億以上、従業員数 50 名以下の会社を何社くらい訪問しているかな?」といった検索も一発で行なうことが出来、「組織図自動生成ツール」や「名刺分析ツール」といった機能から、自身が訪問した新規営業数や訪問先企業の属性(東京商工リサーチと連動)、こういったポジションの人物にどれくらい出会っているかなど、人脈を可視化することが可能になる。

単なる手間のかからない名刺管理ツールというだけでなく、営業活動のデータベースが自動的に構築されていくという仕組みも戦略強化の基盤になるだろう。

営業マンにとって名刺はビジネスの起点であり人脈そのもの。日々の活動を見直し、机に眠る名刺の束を「生きた資産」に変えて、下半期の営業成績アップにつなげてみては。

三三株式会社及び 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 (<http://www.33i.co.jp/news/090316.html>)
- 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/trend_tamago/post_544.html)

* その他メディア掲載履歴については、右記から参照できます。 (<http://www.33i.co.jp/news/media.html>)

参考資料

【関連市場動向について】

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 250 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。

【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も未だに紙です。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

※TwitterにてLink Knowledgeの最新ニュースを配信しています。

<http://twitter.com/linkknowledge>