

2009 年 9 月 10 日

脱！日報地獄！！

たった 10 秒の作業で日々の報告書作成が超ラクチンになるサービスを公開！？

「一日の終わり、日報作成がメンドクサイ・・・」

毎日現場からこんな嘆き声が聞こえてこないだろうか？

確かに日報は日々の営業活動の大切な記録であり、上司と部下を結ぶ情報共有のための書類。その必然性は理解しているものの、毎日日報を書くために多くの時間を取られ、果ては残業に・・・と嘆いている営業マンも多いはず。そんな声にこたえて、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、日報作成を超スムーズにし、限られた業務時間を有効活用し生産性を向上させるサービスを提供する。

2009 年も折り返し地点。下半期は業務効率アップで営業目標を達成したいと考える営業マンに朗報だ。

（※ 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。）

「名刺」を起点に情報を一元管理することにより、超カンタン日報作成！

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。

使い方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 秒で作業完了。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。取り込まれた名刺はデータ化されると、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ので、携帯電話や PC がまるごと名刺ホルダーになるというわけだ。これで外出先でもどこでも、自分の顧客すべてを管理することができる。

そして、このデータさえあれば日報作成が超カンタンに！

まずは自分専用画面を開き「名刺 CRM」という項目から、入力したい顧客の名刺画像を選びドラッグして張り付けるだけで、企業データの入力完了。しかも東京商工リサーチと連動しているので、企業の会社概要や属性なども自動的に反映される。面談日時や訪問目的もプルダウンで簡単に選べ、フォローの要不要を設定することも可能。あとは記録したい事項をメモに打ち込むだけで、日報完成というわけだ。

また、このように個々の営業マンが入力した内容は組織で共有することが出来、上司はどこからでも閲覧が可能。「今日ウチの課員は何件新規営業に行ったか、こういった属性の企業の、どのクラス（役職）にアタック出来ているか」などを一発で検索することが出来る。既に営業管理ツールとして導入されている SFA や自社システムと連携させることも可能だ。（<http://japan.cnet.com/release/story/0,3800075553,10424910,00.htm>）

いざ、煩わしさから解放され日々の業務を効率化して、個々の生産性向上により業績アップを狙おう！

【日報作成画面】左の名刺を選択しドロップするだけで企業情報登録が完了

[ホーム](#)
[名刺整理](#)
[組織ツリー](#)
[統計グラフ](#)
[名刺CRM](#)

[設定](#)
[ヘルプ](#)
[FAQ](#)
[ログアウト](#)

[社外出席者を探す](#)
[社内同席者を探す](#)
[新しい名刺を作成](#)

一括登録

開始時刻

2009/02/23

09:00

区分

商會

終了時刻

2009/02/23

09:30

カテゴリ

--

名刺	名前	部署	名前
社外出席者をドロップして下さい		社内同席者をドロップして下さい	

打ち合わせメモ

長文編集

☐ 登録時に内容をコピーする

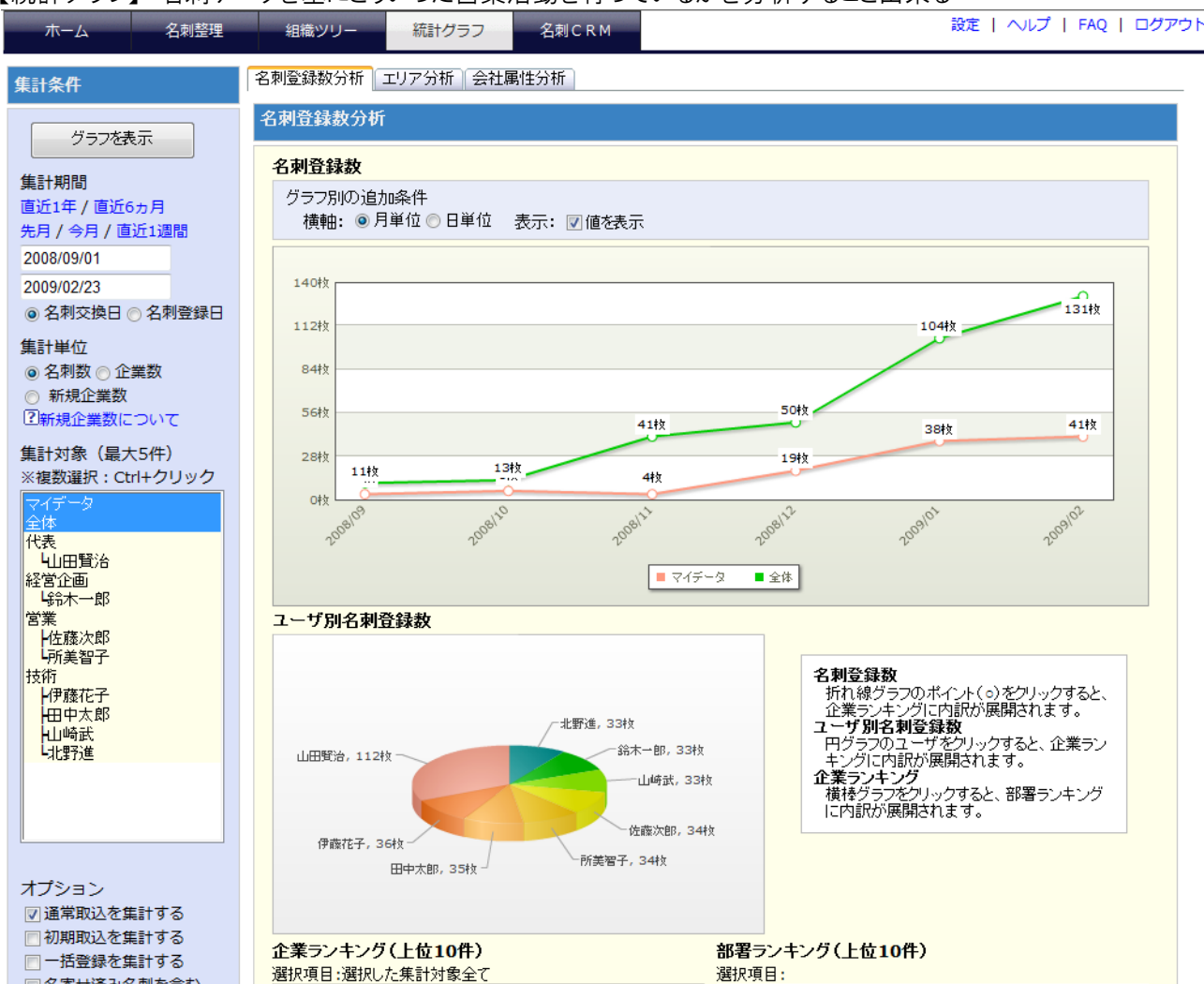
削除

登録

更新

キャンセル

【統計グラフ】名刺データを基にどのような営業活動を行っているかを分析すること出来る



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
(動画が参照できます: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>)
- 2009/8/25:マイクロソフト株式会社が主催する“Microsoft Innovation Award 2009”にて優秀賞を受賞
(http://www.33i.co.jp/news/090825_2.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

MAIL: 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>