

日本を代表するコーチング・ファームのコーチ・エイが クラウドサービスで営業力強化 ～顧客管理・営業管理クラウドサービス“Link Knowledge(リンクナレッジ)”を導入～

顧客管理・営業管理クラウドサービス「Link Knowledge(リンクナレッジ)」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、日本を代表するコーチング・ファームの株式会社コーチ・エイ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 伊藤守、以下コーチ A)での活用事例を自社 WEB サイトにて公開いたしました。

【概要】

現場の主体性を活かしながら組織力を高め 営業の成果が向上

- ・営業担当者の裁量を守りながら SFA を導入
- ・セグメント分けして休眠顧客へアプローチ

企業向けに様々なコーチング・プログラムを提供する株式会社コーチ・エイ(以下コーチ A)。80 名近いコーチを擁し、日本を代表するコーチング・ファームであることはもちろん、世界でも最大級の規模を誇る。IT、医療・医薬品、製造、流通、電力、通信、保険・金融など、業界を問わず 1000 社を超える顧客を抱えるコーチ A では、顧客管理や営業支援に Link Knowledge(リンクナレッジ)をどのように活用しているのだろうか。

営業活動の共有と成果の向上について、Link Knowledge(リンクナレッジ)の具体的な活用方法をご紹介します。

詳細は弊社サイトをご参照ください。

<http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4be75cbcaf365>

なお、株式会社コーチ A をはじめとして、多くの活用事例を弊社サイトにて紹介しております。

■導入事例のご紹介

<http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4be75cbcaf365>

■事例集パンフレットのダウンロード

<http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4be75d523af04>

【Link Knowledge(リンクナレッジ)】

売上機会の最大化とコストの最小化を実現する、営業管理/SFA、顧客管理/CRM のクラウドサービス。組織での人脈共有、顧客とのコンタクト情報の容易な記録・共有を基本に、収益の増加につながるソリューションを提供する。サービス開始から 3 年弱で約 350 社が導入。

Link Knowledge サイト <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4be75d9403e63>

【サービス提供会社】

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4be75dc8e4c87>

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

Twitter アカウント: <http://twitter.com/linkknowledge>

＜お問合せ先＞

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