

News Release

報道関係者各位



2010年6月8日

三三株式会社

ポスティングと人材派遣のジーエムピーが 三三の営業管理・顧客管理クラウドサービス “Link Knowledge(リンクナレッジ)”を導入 ～営業活動の可視化から業績向上を狙う～

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)の営業管理・顧客管理クラウドサービス「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を、株式会社ジーエムピー(本社:東京都千代田区、代表取締役 稲村匡咨、以下 GMP)が導入したことを発表します。

導入の狙いと期待する効果

GMP は業績向上のための営業活動マネジメントツールとして、3 拠点のポスティング事業部門で Link Knowledge(リンクナレッジ)を導入いたしました。営業活動を正確に分析し、今後の業績向上施策の基盤となることが期待されています。

■営業活動の分析を容易に

GMP は、顧客に合わせて効率的なポスティングを提案する営業活動により、業績を伸ばしてきました。しかし近年の経済状況変化による広告宣伝費減少の影響もあり、営業活動の見直しの過程における現状の正確な把握が経営層の課題となっておりました。そこで同社は営業活動の把握に Link Knowledge(リンクナレッジ)を活用することを決定致しました。

ポイント1:営業活動の可視化

各営業担当者が顧客とのコンタクト情報を蓄積することにより、経営層にタイムリーな情報共有が可能となりました。新規訪問数などの活動状況もグラフで確認することができます。

ポイント2:現場にメリットのある営業支援システムの実現

顧客に関する付加情報の提供やモバイルでの活用などにより、営業生産性が向上します。また、情報の入力に手間がかからないため、記入漏れも起こりません。

営業活動を可視化することによって現状を正確に把握し、タイムリーなアクション見直しを行うことで、業績の向上に貢献することが期待されています。

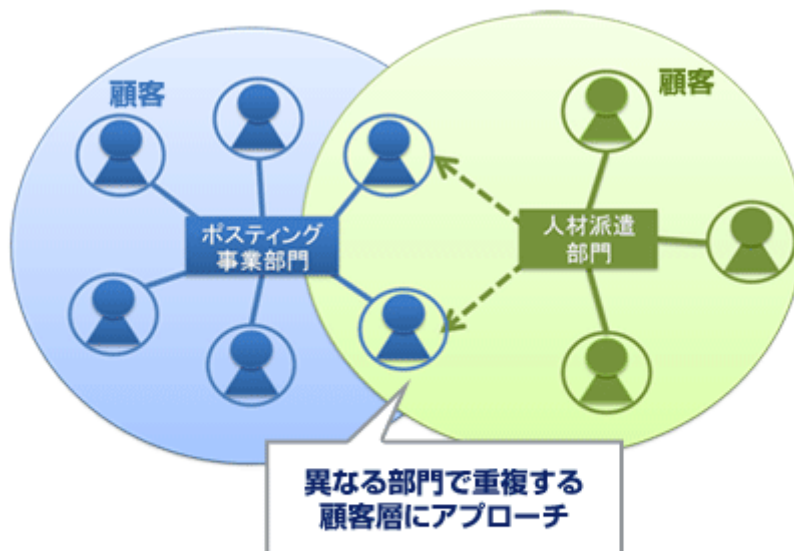


※リンクナレッジ「統計グラフ画面」

訪問企業数などの営業活動状況を分かりやすく表示できます。

■人材派遣部門への拡大

今後は同社の人材派遣部門にも活用の拡大を検討しています。部門が異なると顧客情報の共有が難しく、互いの見込み客となり得る人脈情報を活かさせません。しかし複数部門でLink Knowledge(リンクナレッジ)を利用することにより、部門を超えて営業活動を共有でき、クロスセルによる業績向上のシナジー効果を生み出すことが期待されています。



※部門を超えた人脈の活用

自社が持つ人脈を複数部門で活用し、売上を上げることができます。

他社の導入事例も豊富にご紹介しています。

LK 導入事例 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4bda6b6f6fef8>

「株式会社ジーエムピー」について

会社名	株式会社ジーエムピー
代表	代表取締役 稲村匡咨
本社所在地	東京都千代田区神田神保町 2-6-4 九段フラザビル 4F
創業	1994年8月
事業内容	ポスティング、人材派遣、環境事業

Link Knowledge(リンクナレッジ) について

【Link Knowledge(リンクナレッジ)】

名刺から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。サービス提供開始から3年弱で約350社が導入。

Link Knowledge サイト <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4bda6e3fadc56>

【サービス提供会社】

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4bda6e86741e3>

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