

News Release

報道関係者各位



2010年7月9日

三三株式会社

インターネット広告事業のサイバークエストが 三三のクラウド名刺管理サービス “Link Knowledge(リンクナレッジ)”を導入 ～営業活動見える化して収益アップ～

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)のクラウド名刺管理サービス「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を、株式会社サイバークエストコーポレーション(本社:東京都渋谷区、代表取締役 別府秀児朗、以下サイバークエスト)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

サイバークエストは営業力向上のための営業活動マネジメントツールとして、営業部・メディア部を中心に Link Knowledge(以下リンクナレッジ)を導入しました。営業活動の記録・共有による収益の拡大が期待されています。

■営業活動の記録・共有から収益アップ

サイバークエストは、収益拡大の目的から、営業活動の記録・共有を検討していました。また、名刺、つまり個人情報の扱いに対して社内のコンプライアンス意識が高まってきたことも後押しとなり、リンクナレッジで組織での名刺管理・営業管理を行うことを決定しました。

ポイント1: 営業活動履歴の可視化から売上拡大

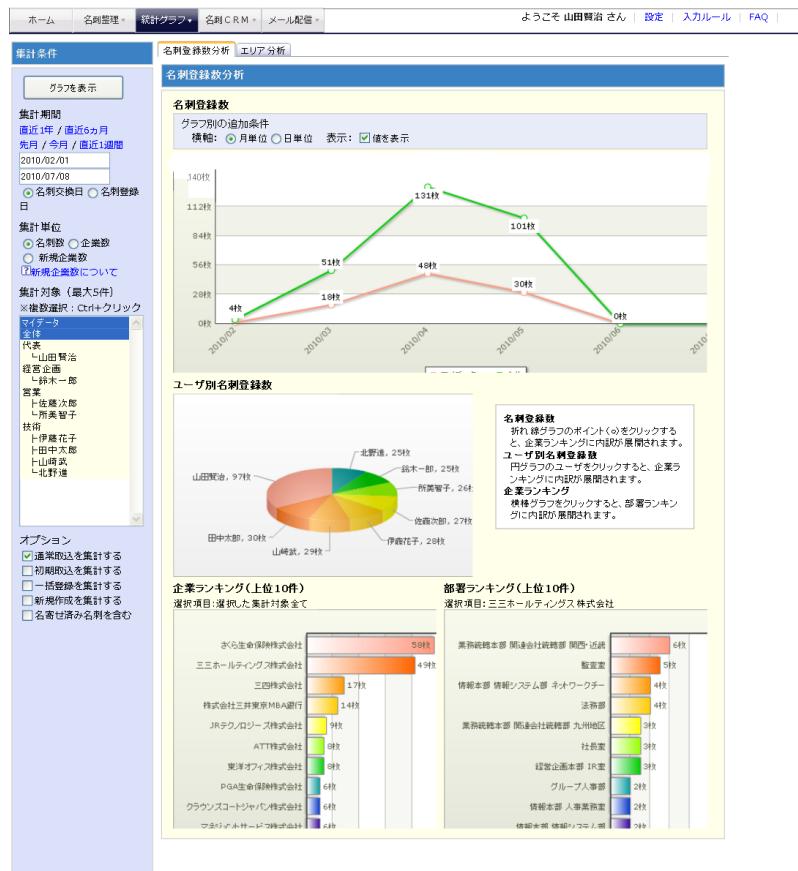
サイバークエストでは過去に取引したことがある企業に対してその取引履歴が記録・可視化されていないがために、案件が発生する度に関係性を調べ直さなければならず、受注機会を逃すことがありました。面識があったかどうか、名刺を引き出しの中から探し出して確認することもあり、業務効率がよくありませんでした。

リンクナレッジの導入によりこの課題を解決します。リンクナレッジを利用すると全社の営業活動が可視化され、営業活動履歴を活かして商談をスムーズに進めることができます。

ポイント2: 営業活動の共有＆アドバイスから営業の質向上

リンクナレッジの導入により、各営業がどのような動きをしているかマネジメント層が容易に確認できるようになります。この情報を元に各営業にアドバイスを与えることによって営業の質を高め、全体の収益拡大を図ります。

名刺交換や訪問回数の記録を確実に残し、名刺を利用した手軽な日報機能で商談カテゴリやフェーズなどの詳細な記録も残すことができます。記録した営業活動を、グラフで分かりやすく可視化することも可能です。



※ 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。

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=a4c3562b91fc8b>

「株式会社サイバークエストコーポレーション」について

会 社 名	株式会社サイバークエストコーポレーション
代 表	代表取締役 別府秀児郎
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂 1-20-8 寿パークビル5F
創 業	2005年3月
事業内容	モバイルメディア事業、広告代理店/レップ事業、公式メディア事業

Link Knowledge(リンクナレッジ) について

【Link Knowledge(リンクナレッジ)】

名刺管理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 400 社が導入。

Link Knowledge サイト <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4c3562e24d0a5>

【サービス提供会社】

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4c35630a94758>

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://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4c356384899e4>

＜お問合せ先＞

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