



**ベンチャー企業向けメディア運営の幕末が  
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  
～営業活動情報の共有・蓄積で営業力アップを狙う～**

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、株式会社幕末(本社:東京都港区、代表取締役 明石智義、以下幕末)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**

幕末は顧客情報や営業活動内容を記録・共有するツールとしてリンクナレッジを導入し、営業部門全体で利用を開始いたしました。本サービス活用による営業力の強化が期待されています。

**■組織としての営業力アップ**

幕末は営業活動の記録が属人的であり、組織として蓄積できていないことに課題を抱えていました。営業情報は各営業担当者がエクセル表で管理し、報告や共有にはホワイトボードを使用していました。このように情報共有が不十分な状態であるため、営業担当者の異動や新規採用の際に、顧客情報の引き継ぎが十分に行えていませんでした。

そこで同社は、情報の蓄積にリンクナレッジを活用することを決定しました。

**ポイント1: 営業情報を確実に共有する仕組み**

リンクナレッジのコンタクト登録機能を活用することにより、営業活動の内容を簡単に共有することができます。コンタクトにカテゴリを紐付けて登録できるため、後から活動情報を検索・参照する際にコンタクトカテゴリや登録日時、担当者名などの多様な切り口で整理して見るができます。

コンタクト情報の登録を徹底し、営業活動の可視化と共有を推進していきます。

**ポイント2: 営業担当者にとってメリットのある仕組み**

幕末では他の SFA ソリューションの導入も検討していました。

しかし、一般的な SFA は各営業担当者にとって個人のメリットが少ないことや入力の負担が大きいため、せっかく導入しても活用し切れないと判断しました。そこで、営業担当者が負担なく使える、名刺を基盤にした本サービスの導入を決定しました。

名刺情報は顧客情報の源泉であり、必然的に日々の業務で活用されていきます。また、名刺情報をもとにしたニュースや人事異動の配信により営業先情報入手の手間を削減できます。



日報記録画面のイメージ：名刺画像をドラッグ＆ドロップして簡単に記入

## ■メールを活用した見込み客の掘り起こしも

今後は営業活動の記録・共有に留まらず、リンクナレッジを利用したメールによる営業活動の開始も検討しています。名刺から作成した営業先データベースに対しメールを一括送信し、過去の見込み客からの案件化を図ります。

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=a4c47a88fa9653>

### 「株式会社幕末」について

会社名	株式会社幕末
代表	代表取締役 明石智義
本社所在地	東京都港区白金台 5-18-9 ビサイド白金 7F
創業	2005 年 4 月
事業内容	フリーペーパー事業、Web 事業、セミナー事業

### 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 400 社が導入。

Link Knowledge サイト <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4c47a65dac839>

【サービス提供会社】

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4c47a69e178b4>

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=a4c47a6f785af1>

<お問合せ先>

TEL:03-6821-0033 メール:[inquiry@33i.co.jp](mailto:inquiry@33i.co.jp) 担当: 日比谷