



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ことができます。

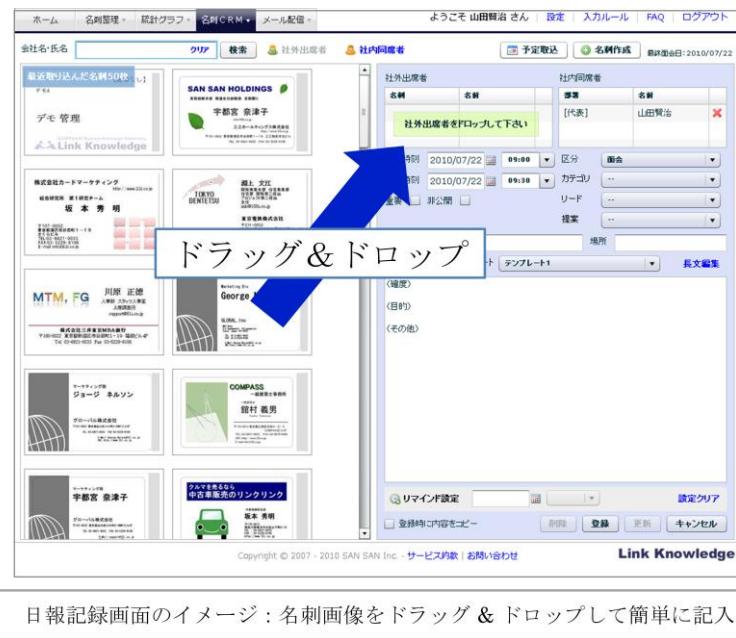
コンタクト情報の登録を徹底し、営業活動の可視化と共有を推進していきます。

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と判断した。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 フリーイベント事業、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 担当：日比谷