

プレスリリース
報道関係者各位

2011年3月29日

SaaS型営業支援SFA・顧客管理CRM統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」

名刺デジタル化サービス「GRIDY 名刺 CRM」を発表

～机に眠る名刺を見込顧客に！名刺情報を即時、低コストで精度 100%デジタル化を実現～

業務支援型 SaaS・クラウドコンピューティングカンパニーのブランドダイアログ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長 稲葉雄一 以下 BD)は、SaaS 型営業支援 SFA・顧客管理 CRM 統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」の GRIDY SFA 強化策として、名刺リード管理「GRIDY 名刺 CRM」を2011年4月中に正式サービスリリースすることを発表しました。

約9,500社以上の導入実績を持つ Knowledge Suite / GRIDY シリーズ は、中核サービスである営業支援・顧客管理導入にあたって、「獲得した名刺を即座にデータ化したい」「名刺情報のデータ化に人手とコストがかかる」など名刺情報の即時データ化のニーズが高まってきました。

一方で、名刺交換がビジネスの起点となる日本では、名刺情報は企業の重要な資産(見込顧客)であり、名刺に隠れた貴重な顧客情報を、正確かつスピーディーにデータ化し、安心・安全な環境で会社資産として管理することが求められています。会社資産である名刺(個人情報)は、営業担当者が退職や異動に伴う過去の個人情報まで引き継がれることなく、会社資産である見込顧客が失われているのが現状です。

「GRIDY 名刺 CRM」は、それらの課題を解決するため、名刺情報と営業日報のインプットのみでリード育成の可視化を可能とする「GRIDY SFA」と「GRIDY グループウェア」を併用することで、営業担当者の名刺インプットの手間を最小限にし、デジタル化の即時性と低コストを可能にした名刺デジタル化クラウドサービスです。



GRIDY 名刺 CRM サービス概要イメージ図

●名刺デジタル化の課題

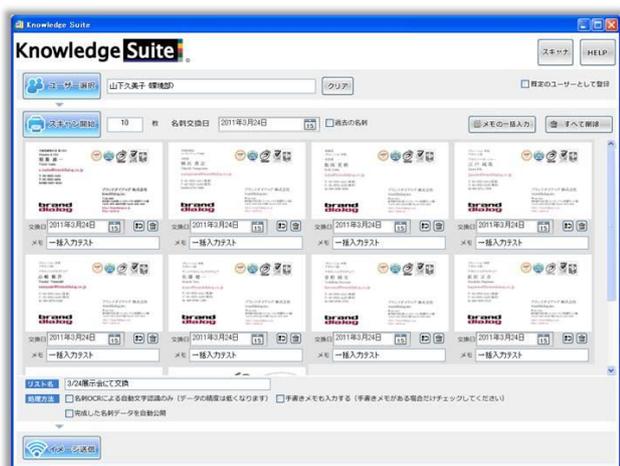
現在主流の名刺デジタル化サービスは、100%の精度を保つ為に、目視による完全手作業での名刺のインプットであり、インプットに最短24時間の時間を要していました。SFAとの連動では名刺を起点とした場合、営業日報への反映には24時間の時間を要し、営業日報や活動の即時対応ができない課題がありました。また、100%の精度を保つ為、目視による完全手作業での2重チェックを行うため、人件費が高い日本ではなく、海外でのインプットを行うなど、国外へのデ

一タ流失が懸念されております。

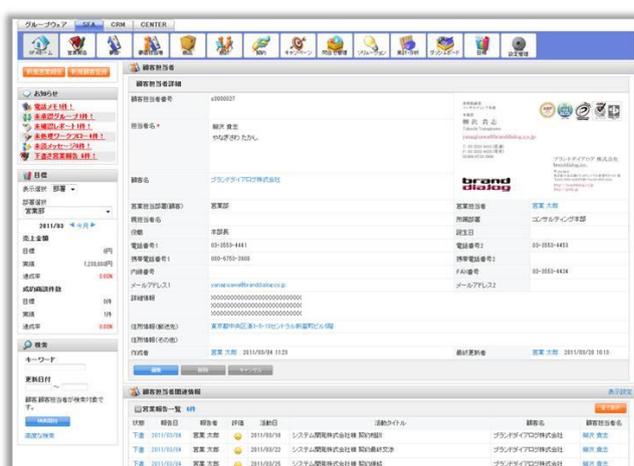
GRIDY 名刺 CRM は、独自の技術によりデジタルデータの照合技術と膨大な名刺辞書データにより、名刺デジタル化の精度を可能な限り自動化させ、即時に GRIDY SFA へデータが取り込まれます。さらに、デジタル化されたデータの照合で文字の認識ができなかった場合、認識エラー文字のみを24時間以内に国内スタッフによるデータ補正を行い、即時性と低コストで、名刺デジタル化の完全性を担保しています。

■GRIDY 名刺 CRM 概要

GRIDY 名刺 CRM は、独自の技術により、名刺を素早く、正確に、そして安全な環境で見込顧客データ化し、名刺情報から営業活動に直結させ、見込顧客育成を強力に支援する顧客管理 CRM です。また、GRIDY SFA や GRIDY グループウェアとデータ連携しているため、取り込んだ名刺情報データから顧客への活動予定、活動情報を一元管理・共有し、営業プロセスの可視化が可能になります。



GRIDY 名刺 CRM アプリ画面イメージ※



GRIDY SFA への反映イメージ※

※画面は開発中のものです。実際のものとは異なる場合がございます。

- ・国内法が適用される国内大手 IDC での運用
- ・数分で名刺のデジタル化を実現し、認識エラー文字のみを人的手作業で24時間以内に精度100%を担保
- ※100%の精度を保てなかった場合は、その名刺データ変換料を返金いたします。
- ・エラーデータのインプット作業は国内の人材を使い、エラー部分のデータのみを目視しインプットする為、情報漏洩を未然に防ぎます。
- ・GRIDY グループウェア及び GRIDY SFA と完全連携し、名刺保管ソリューションとしての活用でなく、運用を簡素化し高度な分析を可能としたリード育成基盤としてご利用いただけます。
- ・顧客情報(名刺)のインプット方法は「名刺スキャンでインプット」「自身の手入力でインプット」「CSV インプット」を状況により選択でき、GRIDY 名刺 CRM は利用したい時に利用した分のデジタル化費用のみでご利用いただけます。

既に、大企業から中小企業まで、多くのお申し込みをいただいております。

正式サービスリリースは、2011年4月中を予定しております。

また、2011年5月末まで、先行予約キャンペーンを実施いたします。詳しくは、営業担当者までお問い合わせください。

■「GRIDY 名刺 CRM 」ご利用条件

本サービスのご利用は、「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」にお申込みいただき、オプションでのお申込みが必要です。料金は初期費用無料、ユーザ数無制限、名刺読み取り枚数1件毎課金の従量制です。

※GRIDY SFA との定額パック料金もご用意いたします。詳しくは営業担当者まで問い合わせください。

※名刺読み取り枚数とは、毎月末締めで計測した累計枚数となります。

※ご利用いただくには、推奨するスキャナ機器1台と Windows PC1台、及びスキャン専用アプリケーション(無料提供)

が必要です。

●Knowledge Suite (ナレッジスイート)とは？

「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」とは、現在約9,500 社以上の企業・団体に導入されているGRIDY グループウェアを基盤とした、SaaS型営業支援SFA/顧客管理CRM統合 ビジネスアプリケーションです。

社内に点在する情報や活動をグループウェアを通じて集約・可視化させるだけでなく、名刺顧客情報と営業日報のみのインプットで実現する、営業支援SFAや名刺・顧客管理CRMを通じて顧客企業に紐づく担当者、営業活動等、関連する全ての情報を時系列に可視化することが可能なビジネスアプリケーションスイートです。顧客に紐づく情報の可視化により、接触履歴や営業課題、予実状況に加え、非生産部門の関連活動も抽出でき、PDCAサイクルの高速化を実現します。「顧客課題を浮き彫りにし、売上に直結させるマネージメント判断を実現させること」をコンセプトに開発されたSaaS型リード育成基盤です。

Knowledge Suite

GRIDY®グループウェア

GRIDY®Office
powered by KINGSOFT®

GRIDY SFA

GRIDY BI
Powered by D&S SumEA

GRIDY CRM

GRIDY CENTER



「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」 サービスメニュー

GRIDY グループウェアポータル画面

【ブランドダイアログ株式会社 概要】 (2011年3月29日現在)

本社 : 東京都中央区湊3-5-10

設立 : 2006年11月1日

事業内容 : デジタルマーケティング事業

SaaSソリューション事業

クラウドR&D事業

資本金 : 124,500,000円(資本準備金含む)

代表者 : 稲葉 雄一

URL : <http://branddialog.co.jp/>

関連URL : <http://gridy.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】

ブランドダイアログ株式会社

コンサルティング本部 柳沢

TEL:03-3553-4433 / FAX:03-3553-4434

E-Mail : info@branddialog.co.jp

【サービス・導入に関するお問い合わせ】

ソリューション本部 飯岡

TEL:03-3553-4441 / FAX:03-3553-4435

E-Mail : info@gridy.jp

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。