

プレスリリース

報道関係者各位

2011年4月11日

株式会社インタラクティブ・コミュニケーション・デザイン様、

総合ビジネスアプリケーション SaaS 型 SFA/CRM 「Knowledge Suite」を導入

～グループウェアと SFA の一本化で営業情報(ナレッジ)の共有と業務効率が飛躍的にアップ！～

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) の提供する SaaS 型グループウェア GRIDY(グリッディ) を含む、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)」の最新導入事例として、モバイル・IT 分野での高い技術力、クリエイティブ力を発揮する株式会社インタラクティブ・コミュニケーション・デザイン(本社:東京都港区、代表取締役社長 曽我英治 以下 ICD)の事例をご紹介いたします。



導入担当者 取締役副社長 COO 神農様(写真:中央)

●導入背景

設立 10 周年を迎える 11 年目の門出として、また今後のさらなる事業展開を見据えた際にも、社員全員が関わる部分において「新しいなにか」を始めるタイミングとしては良い機会であったという。

他社製品を利用中ではあったものの、機能が同等でありながらも圧倒的なコストメリットに魅力を感じ、情報システム部門によって「セキュリティ」「運用(仕様)」の両面から、全社導入に向けての検証がスタートした。

●導入後の効果

《他社製品からの乗り換えによる違和感からの払拭》

導入当初は当然「違和感」を感じる社員がほとんどであり、どうしても以前のものと比較をしてしまうことがあり、不便を感じることもあった。

しかし、多くの社員が利用する社内施設の予約(設備予約機能)をまずは徹底的に運用していくことや、各部に利用推進者をおくことで、社員全員にスムーズに浸透させていくことを実現した。

1か月以上の移行期間を設け、徐々に利用機能を増大させていくことも利用定着のカギとなった。

《グループウェアと SFA を一本化》

今まででは、グループウェアと SFA は別々のシステムを利用していたため、都度ログインをし直さなくてはならず、手間ばかりかかっていた。ログイン後にタブ切り替えですぐに利用でき、スケジュールなどの情報も連動するため、二重登録の負担が軽減され楽になったことを実感している。営業の日々の活動を『営業報告※』で蓄積していくことにより、確実に共有ができている。

※『営業報告』機能は、営業担当者の日々の活動に対する報告・共有機能です。

今回は、ICD 様より、社員全員への利用促進はもちろん、営業活動における情報(ノウハウ)共有についての運用もお伺いしています。

導入企業一覧: <http://gridy.jp/>

導入事例集の申し込み: https://gridy.jp/knowledgesuite/form/request_info.html

当社は、引き続き ICD 様をはじめとする、GRIDY グループウェアを中心とした 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「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」導入企業様の一層の効率化・生産性向上を目指し、機能面の向上及び充実を図ってまいります。

●株式会社インタラクティブ・コミュニケーション・デザイン会社概要

企業名	: 株式会社インタラクティブ・コミュニケーション・デザイン
設立年月日	: 2000 年 11 月 10 日
所在地	: 東京都港区赤坂 1-12-32 アークヒルズ アーク森ビル 17F
代表者	: 代表取締役社長 曽我 英治
従業員数	: 80 名
事業内容	: モバイルソリューション事業、IT ソリューション事業、ネットビジネスサービス事業
TEL	: 03-5573-8230
URL	: http://www.icd.co.jp

●Knowledge Suite 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・可視化するだけでなく、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 

GRIDY. SFA
GRIDY. BI


GRIDY. 名刺CRM

GRIDY. リードフォーム

GRIDY. CENTER

GRIDY. Security



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4月11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

U R L : <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

CRM本部 柳沢

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

E-Mail : info(アット)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(アット)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。