

プレスリリース
報道関係者各位

2011年5月16日

SaaS型 営業支援SFA/顧客管理CRM リード育成基盤
「Knowledge Suite」

名刺デジタル化クラウドサービス「GRIDY 名刺 CRM」正式リリース

～机に眠る名刺を、営業支援 SFA で見込み顧客に！獲得した名刺をデジタル化し企業資産に変える～

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 リード育成基盤「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」の名刺デジタル化クラウドサービス「GRIDY 名刺 CRM」を本日正式リリースしたことを発表しました。

●GRIDY 名刺 CRM の特徴

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。

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、年間 300 社の利用を目指しています。



【Knowledge Suite】GRIDY 名刺 CRM プロモーションビデオ <http://www.youtube.com/watch?v=pHCXx3SbgV0>

① 正確性

高性能の OCR(文字認識装置)＋独自の名刺辞書＋オペレータ入力で、100%の精度で名刺情報をデジタル化可能です。

② 高速性

スキャンした名刺データはすぐに利用できるため、GRIDY SFA での毎日の営業報告やマーケティングアクションに効果的です。

③ 安全性

クラウドは国内法が適用される国内大手 IDC で運用データの補正作業は、国内スタッフにより、文字認識エラー部分のデータのみを目視・入力するため、情報漏えいを未然に防ぎます。

④ 低価格

独自の名刺のデータ化技術と、膨大な名刺辞書の活用による半自動システム処理により低コスト化を実現しています。

■「GRIDY 名刺 CRM」ご利用料金

初期費用無料/ユーザ数無制限

名刺読み取り枚数 1 件あたり 40 円～60 円(税別)

※本サービスのご利用は、「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」にお申込みが必要です。

※GRIDY SFA との定額パック料金により名刺読み取り費用が変わります。

※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。

※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。

●GRIDY 名刺 CRM の開発経緯

約 10,000 社の導入実績を持つ 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、名刺という貴重な顧客情報を、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まれてきています。会社資産である名刺(個人情報)は、営業担当者の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顧客管理、名刺管理を実現した名刺デジタル化クラウドサービスです。

●名刺デジタル化の課題

現在主流のクラウド型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%の精度を保つ為に、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、国外へのデー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。時間を要していた顧客管理、名刺管理を可能な限り自動化させ、即効性と正確性を実現したサービスになります。

●Knowledge Suite (ナレッジスイート)とは？

「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」とは、約10,000 社の企業・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型リード育成基盤 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。

- ① すべての機能が最初から使えるオールインワンサービス
- ② 必要機能から運用開始が可能な減らすカスタマイズ
- ③ 組織・権限による「見せる・見せない情報」を制御
- ④ 安心・安全なクラウド環境

強固な設備、24時間監視の国内データセンター/ISO27001を考慮したSaaS設計/金融機関並みのセキュリティ対応



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5月16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@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。