

三三がクラウド型営業支援・顧客管理サービス「リンクナレッジ」の Web サイトをリニューアル

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)は、名刺管理から収益を最大化する法人向けクラウドサービス“Link Knowledge(リンクナレッジ)”の web サイトをリニューアルしたことを発表します。

リニューアル内容について

Link Knowledge(リンクナレッジ)は名刺を基点にした営業支援・顧客管理のクラウドサービスです。この度サービスの価値をより分かりやすく伝えるため、web サイトをリニューアルしました。

■ サービス概要のご紹介

リンクナレッジのwebサイトでは、「リンクナレッジとは」というページにてサービスの概要をご説明しています。しかし、リンクナレッジには名刺管理・顧客管理・営業支援などの様々な機能や使い方があるため、全体像を伝えきれずにいました。

そこで今回のリニューアルによって、リンクナレッジ活用によってどのような成果が得られるのかを整理してお伝えしています。

リンクナレッジによって得られる成果は企業の収益最大化です。

「名刺管理・共有」をベースに「顧客情報一元管理」「案件掘り起こし」「営業力強化」を実現することにより、企業の収益を最大化させます。

「名刺管理・共有」「顧客情報一元管理」「案件掘り起こし」「営業力強化」それぞれの価値についての詳しいご説明は、ぜひサイトをご覧ください。

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/about.html>



■「リンクナレッジ」を活用した課題解決方法

今回のリニューアルにおいて、名刺管理や営業力強化、顧客管理などによくある悩みの解決方法をご紹介します。弊社取締役でリンクナレッジ事業部長の富岡が、分かりやすくご説明します。

例えば下記のような悩みをお持ちの方は、ぜひご覧ください。

- ・拠点ごとに顧客情報がばらばらに管理されていて、情報が共有されていない
- ・既存顧客への対応で手一杯になり見込み顧客のフォローができない
- ・商談記録を全社で共有したいのに、営業担当者が商談内容を記録してくれない



三三株式会社
リンクナレッジ事業部長
富岡 圭(35)

■名刺管理に関する悩み

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/meishi/>

■営業管理に関する悩み

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/sfa/>

■顧客管理に関する悩み

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/crm/>

■英語によるサービス紹介

今後の海外進出を見据えて、英語でもサービス紹介のサイトを公開しました。

日本語でのサービス紹介サイトとは違う趣向で、シンプルにサービス内容をご紹介します。

<http://www.33i.co.jp/en/linkknowledge/>

また、社員による英語ブログも公開中です。

事業へ熱意や社内イベントなど、様々な内容を発信しています。ぜひお読みください。

<http://www.33i.co.jp/en/company/blog/>

500社を超える企業がリンクナレッジを利用しています。詳細な事例は以下からご参照ください。

【導入事例一覧】 <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/casestudy/customers.html>

参考資料

三三株式会社 (<http://www.33i.co.jp/>)

三三株式会社は、「名刺管理から企業の収益を最大化する」をコンセプトに、Link Knowledge(リンクナレッジ)というクラウドソリューションを提供しています。名刺を基点に社内の情報共有を促進し、営業

強化・顧客管理・マーケティングに活用いただくことで企業の収益最大化に貢献します。上場企業からベンチャーまで、約 500 社に導入いただいております、「人事異動情報の通知」機能に関して特許を取得しております。

世界でも類のないこのビジネスモデルで、名刺を軸にした情報共有という「ソーシャル+エンタープライズ」の可能性に挑戦し、新たな価値と市場創造を目指します。

三三・Link Knowledgeの主なメディア掲載・受賞履歴

■2009/3/13:新進気鋭の企業が集う「Tech Venture 2009」で審査員特別賞と準グランプリをダブル受賞

■2009/8/25:マイクロソフト主催の“Microsoft Innovation Award 2009”にて優秀賞を受賞

■2009/10/30:IPA 主催の「ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー2009」を受賞

■2010/4/22:雑誌『PRESIDENT』2010年5月17日号にて三井物産様でのリンクナレッジ活用事例が紹介されました。

*単なる名刺管理だけではなく、SFA・CRMとしての活用方法に評価をいただいています。

リンクナレッジサービスサイト:<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/>

SFAとしての活用方法のご紹介:<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/sfa/>

CRMとしての活用方法をご紹介:<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/crm/>

リンクナレッジで案件を増やす方法をご紹介:<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/cyclesystem.html>

リンクナレッジで名刺を組織的に管理・共有する方法をご紹介:

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/meishi/>

各種媒体で最新情報を発信しています。

□facebook : <http://www.facebook.com/LinkKnowledge>

□twitter : <http://twitter.com/linkknowledge>

□神山ブログ: <http://www.33i.co.jp/kamiyama/>

(徳島県神山にあるサテライトオフィスの様子をお伝えしています)

□リンクナレッジ用語集: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/lkwords/>

本件に関するお問い合わせ先

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/>

住所: 〒102-0074 東京都千代田区九段南 4-7-15 JPR 市ヶ谷ビル 6F

マーケティング部(担当:村井)

TEL: 0800-100-9933 (不通の場合 03-6821-0033) メール: inquiry@33i.co.jp