

2011 年 11 月 1 日

三三株式会社

**三三のクラウド名刺管理サービス  
「Link Knowledge(リンクナレッジ) for Salesforce」をリリース  
～ 名刺データ化+名刺管理で収益力アップ！導入促進キャンペーンを実施 ～**

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)”において、「Salesforce CRM」との連携に特化した「Link Knowledge(リンクナレッジ) for Salesforce」をリリースすることを発表します。

**「Link Knowledge(リンクナレッジ) for Salesforce」について**

Link Knowledge(リンクナレッジ)は名刺をデータ化してクラウド上で活用するサービスです。

営業担当者が日々取得する名刺を、三三が提供する『Link Knowledge』のスキヤナに投入するだけで、名刺情報が「正しく」データ化され、『Salesforce』の顧客マスターに登録されます。

**■Salesforceユーザのメリット**

リンクナレッジと『Salesforce』の連携により、『Salesforce』ユーザに更なるメリットを提供いたします。

具体的には、営業担当者の負荷を軽減すると共に SFA の運用性を高めます。また、名刺情報をキーとした人事異動などの履歴管理機能により、顧客マスターの自動メンテナンスも実現します。

**【メリット1】データ入力の負荷を軽減**

リンクナレッジは、現場担当者に“入力”の負荷を掛けません。

担当者を入力作業の煩わしさから解放し、日々の運用の実効性を高めます。

**【メリット2】正確&網羅的な顧客データベースの構築**

名刺を蓄積して、顧客データベースを構築することで、見込み顧客を漏らさず管理・フォローし、案件につなげることができます。

**【メリット3】SFA・CRM ではカバーできない営業課題を解決**

- 人脈を共有することにより、案件数が増加
- 顧客データベースの精度が向上
- 外出先でモバイル端末から顧客情報を確認

**■連携について**

従来の連携機能においては、営業担当者が日々取得する名刺を、三三が提供する『Link Knowledge』のスキヤナに投入するだけで、名刺情報が「正しく」データ化され、「Salesforce CRM」の顧客マスターに登録されておりました。

「Link Knowledge(リンクナレッジ) for Salesforce」では、従来の連携機能に加え、名刺情報の登録先を、「取引先責任者」に追加できるようになります。この結果、リンクナレッジが提供する名刺管理機能はもとより、より幅広いシーンにて「Salesforce CRM」の活用いただけるようになります。

【参考:「Salesforce CRM」連携イメージ】



## 連携強化の背景

リンクナレッジは、サービス開始当初の 2008 年より「Salesforce CRM」との連携機能を提供し、「名刺データを負荷なくデータ化しセールスフォースの運用を促進させる」というニーズにおいて多くの利用者にご利用いただいております。また、昨今では「Salesforce CRM」利用企業より、導入のご相談をいただくようになってまいりました。これらの背景を踏まえ、より「Salesforce CRM」を活用するためのソリューションとして、サービスの提供をしたいと判断いたしました。

三三では、Link Knowledge ユーザで Salesforce を利用している企業を含め、Salesforce 利用顧客、見込顧客向けアプローチを開始し、今後 1 年間で 300 社以上への導入を目指します

## キャンペーンについて

このたびの機能リリースと合わせて『セールスフォース連携促進キャンペーン』と題し、導入促進を目的としたキャンペーンを実施することを発表いたします。キャンペーンの概要は以下の通りです。詳細については、記載の連絡先までお問い合わせください。

### 【キャンペーン開催概要】

- ・対象: 「Salesforce CRM」を導入中の企業様  
「Salesforce CRM」導入検討中(2011年12月末までに利用開始予定)の企業様
- ・価格: 2,800円/月・1ID (\*1)
- ・期間: 2011年10月17日から2011年12月31日まで
- (\*1)Link Knowledge導入費用(通常価格:6,500円/月・1ID)  
別途、「Salesforce CRM」導入費用が発生します。  
なお、適用条件についてはお問い合わせください。
- ・連絡先: [inquiry@33i.co.jp](mailto:inquiry@33i.co.jp) / 03-6821-0033 / セールスフォース担当: 大西

## サービス紹介セミナーについて

サービスリリース、およびキャンペーン実施を記念して、セールスフォース・ドットコム社と共催セミ

ナーを開催いたします。

【サービスご紹介セミナー】

- ・タイトル: 名刺をリードに！入力負荷を軽減し、SalesforceCRMの運用を加速させる
- ・日時: 2011年12月2日、16:00～17:30(開場・受付開始 15:30～)
- ・場所: セールスフォース・ドットコム セミナールーム  
東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー39F
- ・定員: 40名(お申込み多数の場合は抽選となります)
- ・申し込み方法: 弊社サイトにて公開いたします。  
<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/seminar/>
- ・連絡先: [inquiry@33i.co.jp](mailto:inquiry@33i.co.jp) / 03-6821-0033 / セールスフォース担当: 大西

なお、リンクナレッジと「SalesforceCRM」連携機能については、下記サイトでもご紹介しております。  
合わせてご覧ください。

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

#### 参考資料

三三株式会社について ( <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活用事例が紹介

各種媒体で最新情報を発信しています。

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

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

#### 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: 日比谷)

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