

2011年11月16日

三三株式会社

クラウド名刺管理サービス「リンクナレッジ」が e-marketing Award 2011 を受賞

～掘り起こし案件から300万円の売上！名刺×メールで売上をUPするしくみ～

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、クラウド名刺管理サービスLink Knowledge(リンクナレッジ)を活用した『受注機会サイクルシステム』が、eマーケティング協会(会長 新井範子・上智大学経済学部教授)が主催する“e-marketing Award 2011”を受賞したことを発表します。

【ニュースリリース】http://www.33i.co.jp/news/111116_2.html

e-marketing Award 2011について

eマーケティングとは、ネットワークやITの技術を活用した販売・営業・販促・広告・商品開発などの活動のことです。本アワードは2010年に創設されたeマーケティング協会が中心となり、インターネットやデジタル環境・ツールをマーケティング・営業活動に活かして成果を上げ、社会貢献した企業団体を表彰するもので、e-Marketingに関連する3つの観点から評価されます。



【公式サイト】<http://ema-j.org/award002.html>

●Communication の分野

eマーケティングの活用により、顧客または社内での優れたコミュニケーションを、企業活動として戦略的に実現し、成果をあげている(期待できる)事例や組織。



●Analysis または Technology の分野

幅広い視野にたって、先進的かつ独自の視点で分析を行い、優れた成果をあげている(期待できる)事例や組織。または、先駆的で画期的なテクノロジーを用いて、独自性のあるビジネスモデルづくりに成功した事例や組織。



●Management の分野

eマーケティングの効果的な活用により、経営そのものや、組織横断的な成果を發揮し(期待でき)、現状および将来にわたり他の模範となる場合や、広く社会や業界に影響を与える取り組み。

表彰式は2011年11月16日に東京ビッグサイトで開催中のデジタルマー

ケティング NEXT 2011 の会場で行われ、審査員の先生の講演とともに入賞した 8 社が受賞サービスのプレゼンテーションを行いました。

◆受賞理由

三三が提供するクラウド名刺管理ソリューション「リンクナレッジ」の機能を活用し、名刺データベースとメールを活用して見込み顧客にアプローチする『受注機会サイクルシステム』サービスは、名刺を起点として One to One マーケティングを実現する独創性と将来性をはじめ、専門のコンサルタントによるフォローアップ体制、1 年で 200 社以上に利用され成果を挙げている点が評価されました。

リンクナレッジについて

Link Knowledge(リンクナレッジ)は「名刺管理から企業の収益を最大化する」をコンセプトにしたクラウドソリューションです。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、「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。海外での利用も増えており、日本発純国産アプリケーションとして世界に向けて新しい働き方を提案し、名刺を軸に「ソーシャル+エンタープライズ」の可能性に挑戦します。



▼さらに詳しいサービスの内容はこちらをご覧ください

【リンクナレッジ Web サイト】<http://www.33i.co.jp/linkknowledge>

『受注機会サイクルシステム』について

『受注機会サイクルシステム』は、独自の「メール配信機能」によって、リンクナレッジに構築された“正確な名刺データベース”を顧客の収益最大化に活用することをコンセプトとしたサービスです。



◆特長① 眠っている名刺の活用

案件化しなかった商談相手や失注した案件の相手の名刺は、営業マンの引き出しに眠ったままでほとんど使われません。

これらの名刺に再度アプローチすることで、「コストをかけた新規名刺獲得」をせずに受注機会を掘り起こすことができます。

◆特長② ターゲット別にメールを一括配信

画一的な内容のメールでは人の心は動きません。名刺データベースからメール配信対象をセグメンテーション & 抽出し、ターゲットを絞って配信することが重要です。

リンクナレッジの『受注機会サイクルシステム』は、経験豊富な専任コンサルタントが相手の商材や業種・戦略に応じたメール配信の計画設計から文面の作成まで、完全サポートします。

◆特長③ 返信率アップの一工夫

名刺をもとにメール配信する時、メールの”送信者”を各々の名刺所有者に指定できます。

いかにも一斉配信と分かる「info@～」や、会ったこともない差出人のアドレスではなく、面識のある人のアドレスからメールが届くことになるため、メールの開封率・返信率が向上します。

▼さらに詳しい『受注機会サイクルシステム』の内容はこちらをご覧ください

【リンクナレッジ Web サイト内「名刺から案件を掘り起こす】 <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/cyclesystem.html>

参考資料

三三株式会社

三三株式会社は 2007 年の創業より「顧客の働き方に革新を起こす」という理念を掲げ、クラウド名刺管理サービス『リンクナレッジ』を提供しています。世界でも類のないこのビジネスモデルで、新たな価値と市場創造を目指します。

【三三株式会社 Web サイト】 <http://www.33i.co.jp/>

* 三三・リンクナレッジ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 W 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。（<http://www.33i.co.jp/news/media.html#100426>）
- 2011/8/1: 雑誌『日経ビジネス』2011 年 8 月 1 日号にて神山ラボが紹介されました。
- 2011/9/19: 産経新聞(2011 年 9 月 19 日号)にてリンクナレッジが紹介されました。
- 2011/11/7: 雑誌『日経ビジネス』2011 年 11 月 7 日号にて代表の寺田が紹介されました。

* 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

広報室(担当：磯山)

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

Twitter :@linkknowledge , facebook: www.facebook.com/LinkKnowledge