

名刺情報の徹底活用で 営業力のパワーアップを図れ

名刺は貴重なビジネス資産だが、その情報を効果的に活用している企業は多くない。イーシステムの名刺資産活用支援サービス「UltimaBlue(アルテマブルー)」は、単に名刺情報の管理に止まらず、情報を組織的に共有して顧客情報や人脈を可視化するなど多様な活用を可能にするソリューション。営業力を強化して売上拡大や新規顧客開拓を推進する効果的なツールとして、導入する企業が相次いでいる。柔軟かつ容易に低コストで利用できるSaaS型サービスである点も人気の理由だ。

名刺をスキャンするだけで 翌営業日にはほぼ100%の精度 のデータを提供

名刺は有益に活用されていない資産の1つだ。質の高い顧客資産である名刺の多くが営業マンのデスクの中で眠ったままだ。名刺管理ソフトを利用してデータ管理・活用している例もあるが、個人レベルに止まっているのがほとんどで、組織的に共有し有効活用しているケースはまだ少ない。

イーシステムのSaaS型サービス「アルテマブルー」は、こうした名刺資産をデジタル化して共有データベースとして多様で

効果的な活用を支援するもの。名刺のデジタル化については同様のサービスがいくつ提供されているが、アルテマブルーの場合、「安全」「正確」「低コスト」で圧倒的な高評価を得ている。それを実現しているのは、独自のOCRエンジンと全国の在宅オペレータを組み合わせた仕組みにある。その際でも、情報漏えいを防止するため、名刺画像は独自の技術BSP(Block Selection Processing)により細かく分解される。1人のオペレータは名字だけ、電話番号の下4桁だけといった部分しか知り得ない。また、クロスチェック方式を採用し、2人のオペレータが作業を行って両者の

結果が一致しなければ3人目を投入するという方法でデータの精度を究極まで高めている。

アルテマブルーのユーザーは名刺をスキャンするだけ。翌営業日まではほぼ100%の精度でデジタル化された名刺情報を利用することが可能になる。従来の名刺管理サービスのようにデジタル化まで1週間以上も要したり、精度が低く使えなかったりという問題も回避できる。アルテマブルーなら、たとえばイベントや展示会への参加者に対して翌日にはメール等でフォローアップすることも可能だ。これにより、アポ率が2倍以上になったというユーザー企業もある。

こうした独自のデジタル化の仕組みを構築することによって、たとえばユーザー20名が1人当たり月に20枚の名刺をスキャンした場合でも、アルテマブルーの月額利用料金は総計68,000円という低コストで利用できる。

携帯電話がアクティブな 名刺入れになる！

アルテマブルーはすでに140社以上(2009年2月現在)で導入・活用されている。ユーザー企業では名刺管理業務の効率化はもちろん、それ以上に営業やマーケティングのレベルアップ効果を評価している。

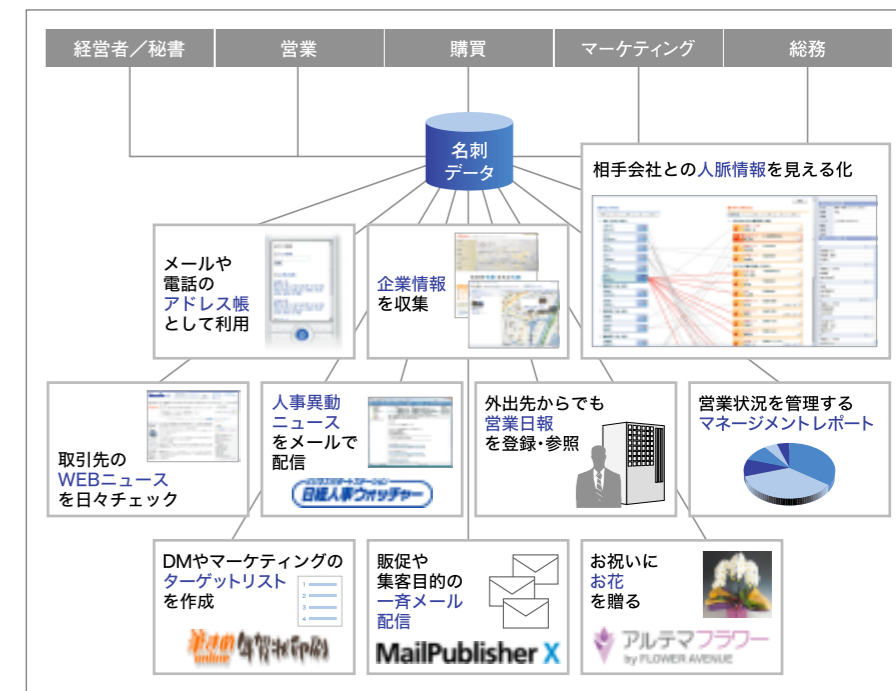
たとえば、アルテマブルーの導入で営業マンのワークスタイルは大きく変わる。SaaS型サービスなので、携帯電話から

Webブラウザで自分の名刺情報にいつでもどこからでも簡単にアクセスできる。携帯電話が名刺入れになるわけだ。単なる名刺入れというだけでなく、そのままメールを送る、電話をかける、訪問先の地図や経路を調べる、訪問先企業や訪問相手の情報を参照する等々が、その場で簡単にできる。商談をスムーズに進めるためには相手先をよく知る事が基本であり、アルテマブルーはそれを強力にサポートする。ユーザー企業の間では、営業の底上げができたといった声も多い。

また、名刺データに紐づける形で日報の登録や参照も可能だ。携帯電話から登録できるので、移動時間を利用して日報が作成できる。さらに、アルテマブルーにはリスト管理機能と一斉メール配信機能も実装されており、ターゲットリストの作成からメール配信まで一連の作業をアルテマブルーだけで完結できる。特に、一斉メール配信機能にはメールの送信者を名刺の所有者にする私信メール機能があり、個々の営業マンが私信として顧客に一斉メール配信できる。営業マン一人一人がメールマーケティングを実践することも容易だ。

名刺情報をベースに 組織として効率的・効果的な 営業マーケティングが可能に

こうした営業マン個々の活用に止まらず、アルテマブルーは組織としても多彩な活用が可能だ。名刺情報を部署や会社で統合管理できるので、さまざまなレベルの顧客リストを作成し、見込み客の発掘や販促、集客メールの一斉配信、



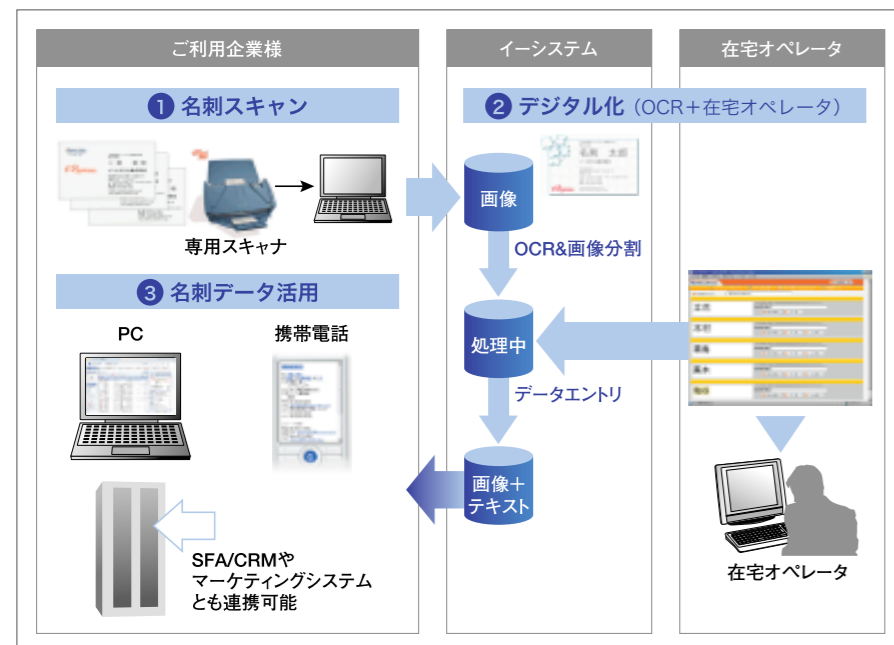
単なる「名刺管理」を越えた、名刺データをビジネスに「活用」するためのサービス群

年賀状、挨拶状の送信などにも容易に利用できる。また、管理者用レポート機能を利用して営業マンが登録した日報メモを参照することで、日々の営業活動を簡単に把握できる。さらに、名刺獲得数や相手先担当者の役職分布をグラフ表示する分析レポート機能を使えば、営業状況を直感的に把握することも可能だ。

アルテマブルーの利用価値の高い機能として好評を得ているのが、人脈マップ機能だ。これは、名刺情報をベースにして自社と相手先企業の人脈情報をビジュアルに表示する機能で、これを利用することにより最適なルートで営業や商談を進めることができ、また重複営業も回避できる。効率的かつ効果的な営業活動が容易に実現できるわけだ。

ユーザー企業の間では、アルテマブルーをSFA(商談管理システム)のフロントエンドシステムとして利用しているケースも少なくない。一方で、本格的なSFAが不要な企業では圧倒的なコストパフォーマンスの高さから、日報管理システムをアルテマブルーにリプレースするケースも相次いでいる。

アルテマブルーは名刺資産活用支援を核として、さまざまなB to Bサービスやコンテンツサービスと連携しており、必要に応じて多彩なサービスを利用できる。また、アルテマブルーにはデータ処理料金無料の「ゼロモード」や、自社サーバで運用可能なパッケージバージョンも提供されており、自社の目的や用途に応じて最適な利用形態を選択するといいたいだろう。



約70%をOCRで処理。残りを在宅OPが仕上げる効率的で精度の高い仕組み

e-System

イーシステム株式会社 ASP事業部ASP営業部 〒108-0023 東京都港区芝浦3丁目16番20号
03-6811-0013 ub_sales@e-system.co.jp http://www.e-system.co.jp/ultimablue/