



名刺管理ツール  
仁脈2.0 Bizcard

上海创志企业管理咨询有限公司  
株式会社トランスエージェント



# 名刺を個人管理にしていることで起こる弊害・・・

見込み客、既存顧客、離脱顧客など顧客の総数がわからない。

顧客のキーマンが誰かわからない。

だから・・・

**売上予想を下回っている時に、的確な指示が出せない**

# スマホで名刺を撮影するだけで名刺情報をデータベース化できる！

## 仁脈2.0 Bizcardの特徴

スマホで名刺を撮影するだけの簡単作業

撮影した名刺はデータ化され、kintone上にデータベース化

基本情報以外の情報を紐付け可能

どこからでも登録した情報へアクセス可能



# 導入後の活用方法

展示会・セミナーなど新規顧客開拓施策で活用

- 獲得した名刺情報をデータベース化し、見込み客リストを作成
- リストに対して、電話やメールでフォローアップを実施
- 活動報告書アプリと連携し、フォローアップ実施状況を管理
- フォローアップ活動の結果から新規顧客開拓施策の投資対効果を評価

既存顧客のフォローアップに活用

- 営業担当個人で管理していた既存顧客の名刺情報をデータベース化し、キーマンリストを作成
- 活動報告書アプリと連携し、キーマンへの訪問活動を管理
- 契約更新タイミングや前回訪問日からの経過日数など、各社で決めた訪問タイミングで営業担当へアラートする機能を活用して抜け漏れを防止



# 仁脈2.0 BizcardはkintoneとCamcardを活用して開発



データベースは、全世界で25,000社以上導入実績があるkintoneを採用

kintoneはサイボウズ社が提供しているクラウド型データベースサービスです。

そのため、大切な顧客情報を安全・快適にクラウド環境に保管したうえでご利用いただく事が可能です。



文字認識技術は、CamCardのと同じの技術を採用

個人用名刺管理ソフトとして世界で最も利用されているCamCardと同じの文字識別技術(OCR)を採用することで精度の高い文字識別を実現しています。