

名刺の掘り起こしを限りなく
“楽”にする方法

 DPS for Sales

最初に

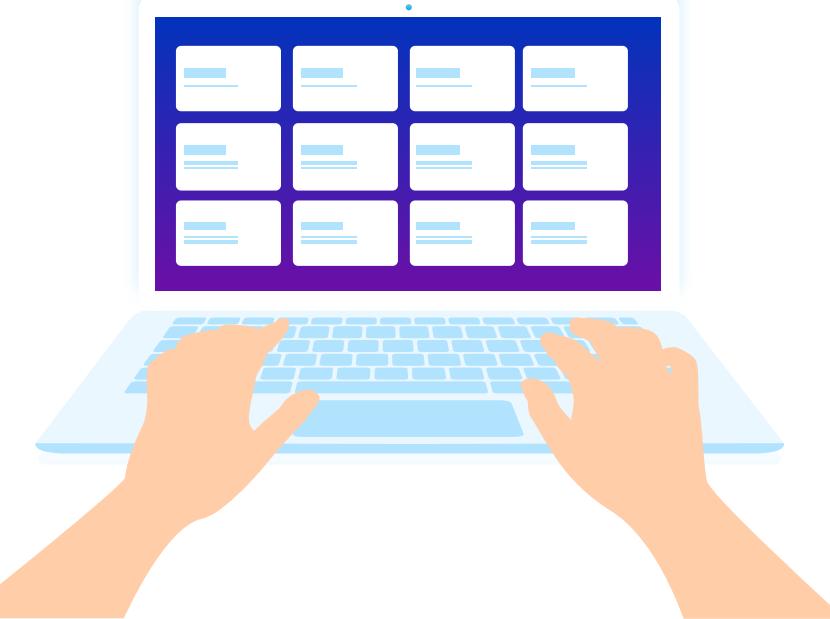
名刺はビジネスにおいて重要な役割を果たすものの、その収集や整理、有効活用は手間のかかる作業として知られています。多くの場合、社内に眠ったままの名刺があり、それらを掘り起こすことが必要です。しかし、名刺の掘り起こしには多くの手間や時間がかかり、業務効率を低下させることもあります。

そこで、本資料では名刺の掘り起こしを限りなく“楽”にするための方法をご紹介します。
名刺のデジタルスキャンやSFA/CRMソフトの活用、名刺共有サービスの利用など、効率的な名刺管理について詳しく解説します。

ぜひ本資料を参考にして、名刺を有効活用し、業務効率を向上させてください。



名刺を管理する目的



名刺を管理する目的は、ビジネスにおいて重要な人脈を構築し、ビジネスチャンスを拡大することです。

名刺には、ビジネスパートナーや顧客、取引先、業界関係者など、ビジネスに関わる人々の連絡先や情報が記載されています。これらの情報を収集し、適切に整理、管理することで、ビジネス活動において必要な人脈を構築し、効率的なコミュニケーションを図ることができます。

また、名刺を管理することで、ビジネスの機会やニーズを把握し、新規ビジネスチャンスの発掘や売上アップにつながります。そして、名刺を有効活用することによって、企業や個人のビジネス価値を高め、競争力を強化することができます。

多くの企業における名刺管理の現状

名刺の回収が不十分

名刺を有効活用するには、まず名刺を収集する必要があります。

しかし、名刺を収集することができない場合、有効活用することはできません。特に、顧客が複数の担当者とやりとりをしている場合や、外回りが多く名刺を収集する時間が限られている場合には、回収が不十分になることがあります。

名刺の整理が面倒

収集した名刺を整理することは、非常に手間がかかる作業です。

たとえば、名刺の顧客情報を手作業で入力する必要がある場合や、名刺をスキャンしてOCR（Optical Character Recognition）処理を行う必要がある場合、手間や時間がかかります。また、整理する場所がない場合には、名刺が散乱してしまい、有効活用することができなくなってしまいます。

名刺の有効活用が困難

名刺を有効活用するには、名刺に記載されている情報を利用する必要があります。

しかし、名刺に記載されている情報が不十分であったり、更新されていなかったりする場合は、有効活用することが困難になります。また、名刺を収集した担当者が退職してしまった場合や、顧客が担当者を変更した場合には、有効活用が難しくなります。

これらの問題を解決するためには、名刺の収集・整理・有効活用について、システムやプロセスを整備する必要があります。たとえば、名刺管理システムを導入することで、名刺の整理や検索を簡単に行えます。また、顧客情報を定期的に更新することで、有効活用することができるようになります。

社内の名刺を有効活用することのメリット

社内の名刺を有効活用することには、以下のような利点があります。

ブランディングの強化



社内の名刺を使って営業活動を行うことで、企業のブランドイメージを強化することができます。社内の名刺は、企業のロゴやカラーを含めた統一されたデザインで作成されているため、社員が外部と接触する際に使用することで、企業イメージを一貫性のあるものにします。

新規顧客の獲得



社内の名刺を使って営業活動を行うことで、新規顧客を獲得することができます。社員が外部で名刺を交換することで、相手に企業名やサービスの説明をすることができ、興味を持ってもらえる可能性が高まります。

既存顧客との関係強化



社内の名刺を使って既存顧客との関係を強化することもできます。名刺を手渡すことで、顧客に対する企業の親近感や信頼感を高めることができます。また、名刺には社員の連絡先が記載されているため、顧客からの問い合わせに対応することができ、良好な関係を維持できます。

名刺を活用したネットワークの構築



名刺は、ビジネスネットワークを構築するための有用なツールの1つです。名刺を受け取った相手には、自分のビジネスカードを渡すだけでなく、自分のプロフィールやビジネスのアイデアを説明することで、関係性を深めることができます。

以上のように、社内の名刺を有効活用することで、企業にとって様々な利点があるといえます。

社内に眠っている名刺は、 以下のような方法で有効活用

既存顧客の情報管理

眠っている名刺の中には、既存顧客の名刺も含まれている可能性があります。これらの名刺を活用して、顧客情報を整理・管理することで、顧客との関係を強化することができます。たとえば、顧客のニーズや購入履歴などを記録しておくことで、より的確な提案やサービスの提供ができます。

顧客の再開担当者の特定

名刺には、顧客と直接やりとりをした担当者の名前が記載されています。そのため、顧客が再度連絡をしてきた場合に、担当者を特定することができ、顧客が担当者を覚えている場合には、再開のきっかけになる可能性もあります。

新規顧客開拓

名刺には、業界関係者や同じ業界の人の名前が記載されている場合があります。これらの名前を活用して、新規顧客開拓のためのリサーチを行うことができます。たとえば、同じ業界の人物に紹介をお願いしたり、イベントに参加して名刺交換を行うことで、新たなビジネスチャンスを見つけることができます。

マーケティングの支援

眠っている名刺を活用して、マーケティングの支援を実施できます。たとえば、名刺には職業や地域などの情報が記載されているため、それらを分析して、ターゲットとする顧客層を特定することができます。さらに、顧客の属性に応じて、最適な営業戦略やマーケティング施策を立案できます。

以上のように、眠っている名刺を有効活用することで、企業にとって様々な利点があるといえます。

名刺のデータを収集し、 管理し、利用する方法

名刺の収集方法を決定する

まずは、名刺をどのように収集するかを決定する必要があります。名刺を直接受け取ることができる場合は手動で入力する方法もありますが、スキャンしてOCR (Optical Character Recognition) 処理を行い、自動でデータを入力する方法もあります。また、名刺管理アプリやクラウドサービスを利用する方法もあります。

名刺のデータを管理する方法を決定する

名刺を収集したら、そのデータをどのように管理するかを決定する必要があります。名刺管理ソフトウェアやクラウドサービスを利用する場合は、そのシステムを利用することができます。手動で入力する場合は、エクセルやデータベースなどにデータを入力することができます。

名刺のデータを利用する方法を決定する

名刺のデータを有効に利用するためには、どのような情報を抽出するかを決定する必要があります。たとえば、地域別に集計して、どの地域にどのような顧客が多いかを把握することができます。また、購入履歴を見て、どの製品が人気かを把握できます。

データを定期的に更新する

名刺のデータを有効に利用するためには、データを定期的に更新する必要があります。特に、名刺に記載されている情報が変更された場合には、すぐにデータを更新することが大切です。また、定期的に古いデータを削除することで、データの正確性を維持することができます。

以上の手順を踏むことで、名刺のデータを収集し、管理し、利用することができます。名刺のデータを効率的に利用することで、営業活動の効率化や、顧客満足度の向上につながる可能性があります。

名刺の掘り起こしを 楽にする方法



カメラを使ったデジタルスキャン



SFA/CRMソフトの利用



スマートフォンアプリの利用



名刺共有サービスの利用

カメラを使った デジタルスキャン



カメラを使ったデジタルスキャンは、過去に収集された名刺のデータを掘り起こすために非常に便利な方法の1つです。

古い名刺は手動で入力する必要がありますが、カメラを使ってスキャンすることで、手軽にデジタルデータとして保存することができます。また、OCR (Optical Character Recognition) 技術を使用することで、スキャンされたデータを自動的に文字認識し、手動で入力する手間を省くことができます。

また、カメラを使ったデジタルスキャンは、名刺の収集にも役立ちます。名刺を直接受け取れない場合でも、カメラを使ってスキャンすることで、名刺のデータを手軽に収集することができます。

ただし、デジタルスキャンは、スキャンする名刺の品質によって正確性が異なることがあります。例えば、名刺に書かれた文字が小さく、読みにくい場合、OCR技術による認識精度が低下することがあります。そのため、できるだけ高画質な画像を取得することが重要です。また、OCR技術による自動認識の精度を高めるためには、正しいフォントやレイアウトを使用することが望ましいです。

SFA/CRMソフトの利用



SFA/CRMソフトウェアは、名刺の掘り起こしに非常に便利なツールの1つです。SFA/CRMソフトウェアを使用すると、名刺のデータを収集、整理、管理し、営業活動に役立てることができます。

例えば、収集した名刺の情報をSFA/CRMに登録することで、営業担当者はその情報を手軽に検索して、必要な時にいつでも利用することができます。また、SFA/CRMは、名刺の情報を自動的に整理し、タグ付けやフィルタリングなどの方法で、必要な情報に簡単にアクセスすることができます。これにより、営業担当者は、リードの段階から顧客の管理まで、必要な情報を迅速かつ正確に取得できるようになります。

さらに、SFA/CRMは、顧客とのコミュニケーションの履歴を保存することもできます。これにより、過去のコミュニケーション履歴を確認することができ、顧客との関係を深めるために必要な情報を把握することができます。

したがって、SFA/CRMを利用することで、名刺の掘り起こしや営業活動に必要な情報の収集、整理、管理、利用が効率的かつ正確に行われ、顧客との良好な関係の構築にもつながることができます。

名刺共有サービスの利用



名刺共有サービスの利用は名刺の掘り起こしに非常に便利です。名刺共有サービスは、複数の人が共有するために名刺をデジタル化することができるサービスです。営業チームや企業内の複数の部署間で名刺情報を共有するため利用されることが多く、名刺の掘り起こしにも利用することができます。

名刺共有サービスを利用することで、複数の人が共有する名刺情報を一元的に管理することができます。たとえば、営業チームが新しいリードを獲得したときには、そのリードの名刺情報を共有することで、他のチームメンバーがその情報にアクセスし、リードを追跡することができます。また、名刺共有サービスを利用することで、社内での情報共有がスムーズに行われ、営業活動の効率化につながります。

さらに、名刺共有サービスは、名刺の情報を検索しやすくなる機能も提供しています。名刺の情報をタグ付けやフィルタリングすることで、必要な情報にアクセスしやすくなります。また、名刺共有サービスは、名刺のデータをCSVファイルなどの形式でエクスポートすることもできるため、データのバックアップや移行が簡単に行えます。

したがって、名刺共有サービスを利用することで、名刺の掘り起こしや営業活動に必要な情報の共有や管理が効率的かつ正確に行われ、チームメンバー間での情報共有がスムーズに行われるることができます。

名刺を有効活用するための ワークフローの構築

代表的なツール

名刺の収集

名刺を収集する方法を決定し、営業チームや社内の関係者に周知します。収集した名刺をデジタル化する方法を決定し、スキャンやアプリを利用するなどしてデジタルデータに変換します。

データの整理

収集した名刺データを整理し、重複データの削除、タグ付け、分類などを行います。ここで、名刺管理用のツールやSFA/CRMを活用すると効率的です。

データの活用

名刺データを営業活動に活用するために、データを解析し、ニーズや興味関心に基づいたカスタマイズされたアプローチを行うことが重要です。ここで、SFA/CRMを利用すると、カスタマイズされた情報を送信し、顧客に対する関係構築に役立ちます。

フォローアップ

名刺データを活用した営業活動を行った後は、その成果を測定し、顧客との関係を深めるためにフォローアップを行います。このとき、データの更新や精度向上を行い、さらなる効果的な営業活動を行うための改善点を洗い出します。

以上のステップを踏むことで、名刺を有効活用するためのワークフローを構築することができます。これにより、顧客との関係を深め、効率的な営業活動を実現することができます。

Sansan

名刺管理に特化したクラウドサービスで、名刺をスキャンしてデータ化し、タグ付けや分類などの機能を備えています。また、CRMソフトウェアとの連携も可能で、営業活動に役立つ情報を提供することができます。

Evernote

ノートやメモアプリであるEvernoteは、名刺管理機能も充実しており、カメラでスキャンしてデータ化した名刺をタグ付けや分類、検索することができます。

Google Contacts

GoogleのクラウドサービスであるGoogle Contactsは、名刺管理機能も備えており、Googleアカウントを持っていれば誰でも無料で利用することができます。名刺のスキャンや分類、タグ付け、グループ分けなどの機能があり、スマートフォンとの同期も可能です。

これらのツールやサービスは、名刺管理において非常に有用であり、営業活動の効率化や顧客との関係構築に役立ちます。ただし、それぞれのツールやサービスには、特徴や機能が異なるため、自社のニーズに合わせた適切なものを選択することが重要です。

まとめ

名刺を有効活用するためには、以下のようなワークフローが考えられます。



名刺の収集

名刺の収集は、営業活動中や展示会・セミナー・ネットワーキングイベントなどで行われます。収集した名刺は、手帳やファイル、ポケットに入れて保管する方法や、カメラを使ってデジタルスキャンする方法があります。



名刺の整理

名刺を整理することで、有効な情報を見つけ出し、営業活動に活かすことができます。名刺の整理には、分類やタグ付け、グループ分けなどの方法があります。名刺の整理には、スキャンしたデータをクラウドサービスやアプリで管理することがおすすめです。



名刺の活用

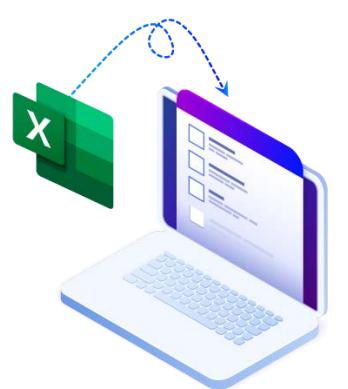
名刺の活用には、SFA/CRMや名刺共有サービス、カスタムアプリケーションなどがあります。SFA/CRMは、営業プロセスを自動化することができ、名刺データを統合的に管理することができます。名刺共有サービスは、複数の人が共有できる名刺管理システムです。カスタムアプリケーションは、自社のニーズに合わせた名刺管理アプリを開発することができます。

サービス概要

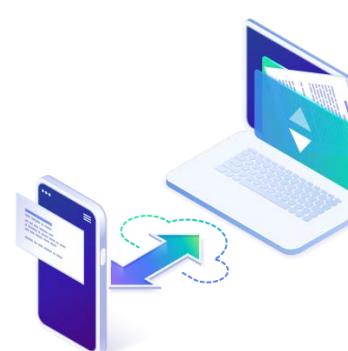
DPS for Salesとは？

豊富な業務ノウハウを蓄積し、開発された最先端の営業支援ツール
これまでのSFAが持つ課題だった使いにくさや不便さを解決した上でSFA導入の本来の目的を達成します。

3つの特長



Excel資産を最大活用
オリジナルな帳票がSFAとつながる



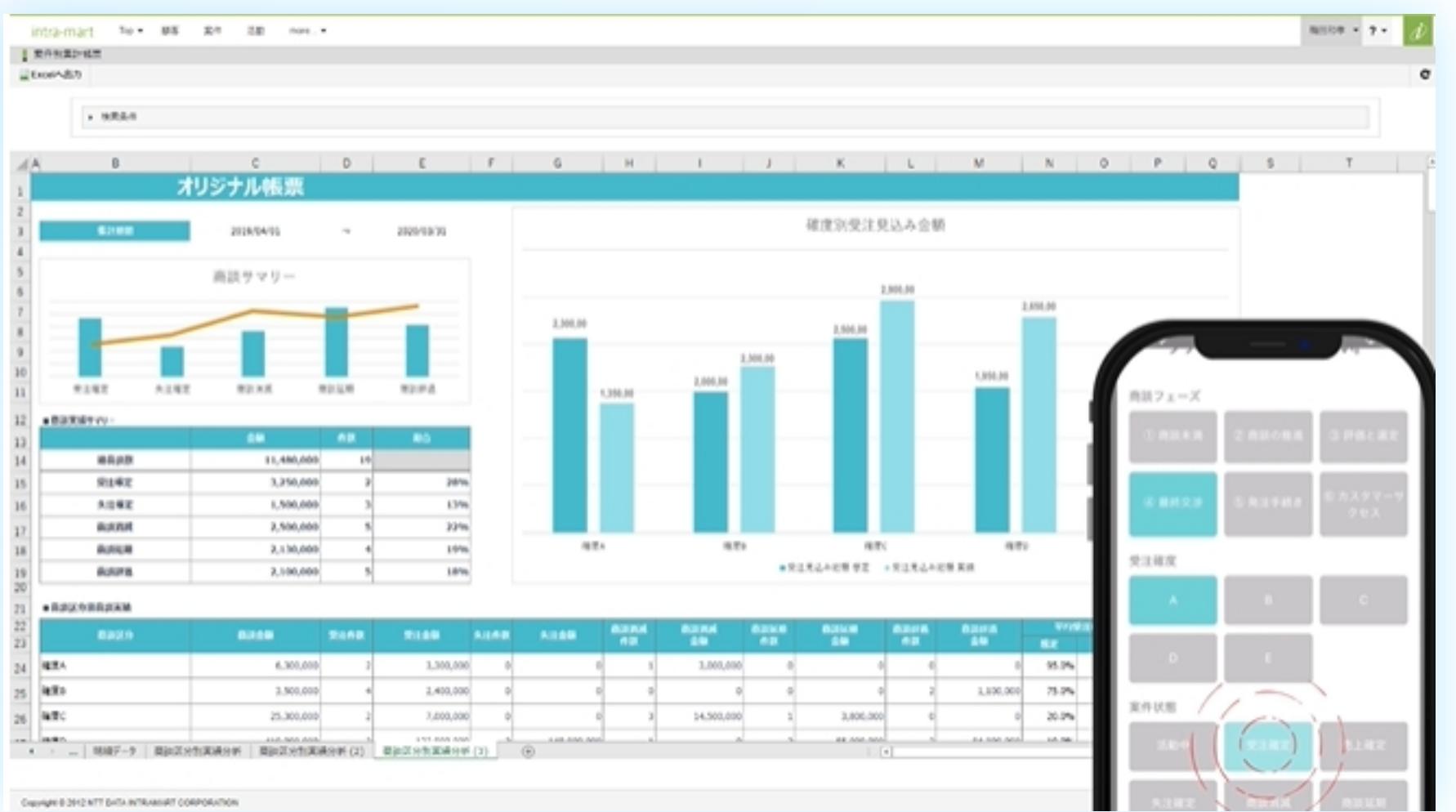
名刺情報を有効活用
これまでの営業活動が見える



SFAの定着化を促進
シンプルで直感的な操作が可能

Excel資産を最大活用

オリジナルの帳票がSFAとつながる



DPS for SalesはExcelで作成した帳票をいくつも登録することができます。SFA上で入力した値とExcelのセルを紐づけておけば入力された値がリアルタイムに反映され、ノンプログラミングでオリジナルの帳票をSFA上に再現できます。

登録から活用までの3ステップ

- 1 DPS for Salesが定義するExcelのデータシートから必要なデータをExcel関数を利用して集計。
- 2 Excelで作成したオリジナル帳票をSFAに登録。
- 3 登録したオリジナル帳票をDPS for Salesの専用画面から呼び出し。

3ステップでDPS for Sales上で自社のExcelをすぐに活用することができます。帳票は直接データベースの値を参照しているため、営業が日報に登録した数字がリアルタイムに反映されます。

名刺情報を有効活用

これまでの営業活動が見える



DPS for Salesはスキャナ・スマホで取り込んだ名刺情報と日々の営業活動を紐づけて管理することができます。これまでに会った回数や会った時の商談内容まで、ボタンひとつで簡単に振り返ることができます。

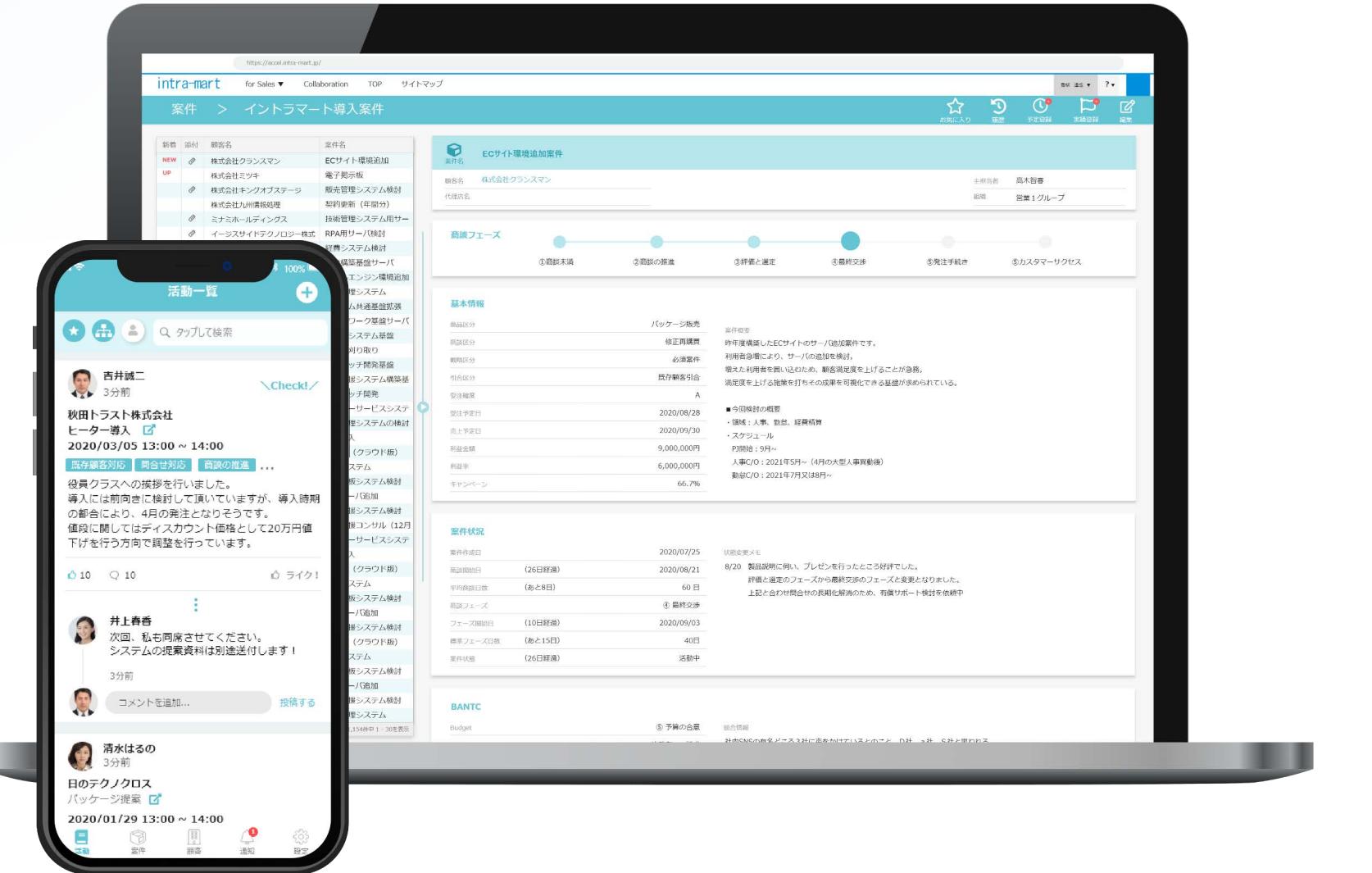
登録から活用までの3ステップ

- 1 DPS for Salesのモバイルアプリから名刺をカメラ撮影。
- 2 OCRにより、即座に名刺データへと変換。
- 3 顧客に対する営業活動と紐づけて管理。

名刺機能はただ情報を登録するだけではなく、名刺交換者や会った回数からどんな人とやりとりしたかを把握できます。これまでに会った回数や活動内容まで、ボタンひとつで簡単に振り返ることができます。

SFAの定着化を促進

シンプルで直感的な操作性



どんなユーザーもマニュアルいらずで直感的に使いこなすことができる操作画面です。効率化のメリットを感じられるため、スムーズにSFAの運用を始められます。

DPS for SalesのUI/UXの3つの特長

- 1 1つの画面から必要な情報をすぐにお届け。
- 2 ノンプログラミングで自社の呼び名にあった項目名に変更。
- 3 SNS感覚で使える専用モバイルアプリケーション。

使いやすさを徹底的に追求したユーザーインターフェイスと圧倒的なカスタマイズ性の高さで営業組織におけるSFA活用を強力にサポートします。

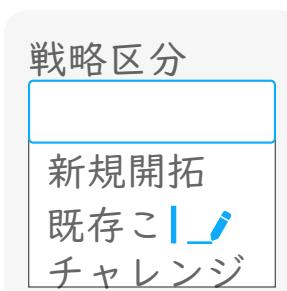
機能一覧

DPS for Salesは営業の武器となる豊富な機能をご提供しています。



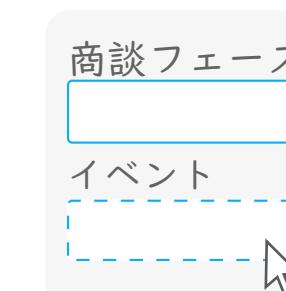
ラベル名編集

DPS for Salesであらかじめ設定されたラベル名称を編集することができます。[案件]を[商談]に変更したりと、自社独自の呼び方に編集することができます。



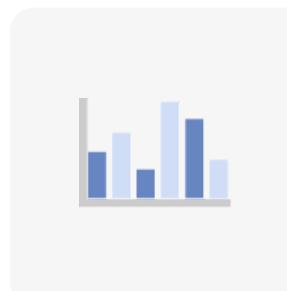
選択項目内の編集

リスト内項目を自由に編集することができます。日報や案件などの定量化したい情報を編集することで社内にデータを蓄積することができます。



項目の追加

DPS for Salesの初期項目以外に項目をノンプログラミングでカスタマイズすることができます。カスタマイズ項目はオリジナル帳票にも反映されます。



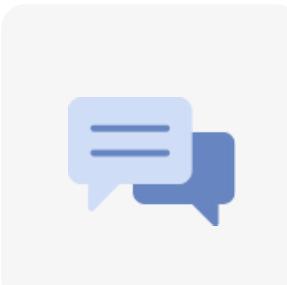
ポータル

ポータルには、受注・売上見込のダイジェストや要注意案件リスト、活動報告のお知らせ、週間スケジュールなど様々な情報を表示させることができます。表示する情報は自由にカスタマイズが可能です。



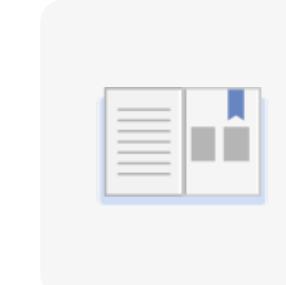
スケジュール管理

DPS for Salesで作成された活動予定やToDoの管理だけではなく、会議やイベントなど全てのスケジュール管理が可能です。スケジュールは外部のカレンダー機能と連携することもできます。



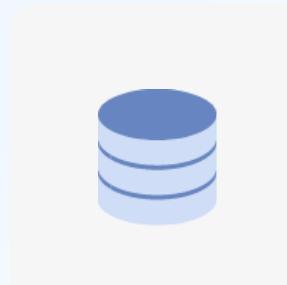
タイムライン

タイムラインにはリアルタイムに活動状況が配信され、全てのユーザーがコメントの投稿やライク！の投稿を行うことができます。ユーザーはSNSのような感覚でコミュニケーションを取り合うことができます。



ドキュメント

提案書や契約書などのドキュメントをクラウド上で管理できます。ドキュメントを格納するフォルダは権限管理により公開範囲を柔軟に設定できます。ドキュメントにはモバイルからのアクセスも可能です。



外部サービス連携

取引先情報や商品情報、案件情報などをCSVファイルで基幹システムと連携することができます。提供形態によっては、MAシステム連携や既存名刺管理システム連携など様々な外部連携が可能です。

料金・プラン

お客様の導入目的に合わせた3種類の提供方法

SaaS
(Accel-Mart Quick)



こんな方にオススメ

- 早く、安く、手軽に使いたい
- SaaSで運用したい

プライベートクラウド ※1



こんな方にオススメ

- カスタマイズして使いたい
- インフラ運用はお任せしたい

オンプレミス ※2



こんな方にオススメ

- カスタマイズして使いたい
- 自社でインフラ運用をしたい

| 価格 | ¥300,000～ | ライセンス形態 | 個別見積もり | ライセンス形態 | 個別見積もり |
|----------|-----------|----------|--------|----------|---------|
| 契約形態 | 月額利用料 | 契約形態 | 月額利用料 | 契約形態 | 要お問い合わせ |
| コスト | ◎ | コスト | △ | コスト | △ |
| 導入期間 | ◎ | 導入期間 | ○ | 導入期間 | △ |
| カスタマイズ | △ | カスタマイズ | ◎ | カスタマイズ | ◎ |
| 外部サービス連携 | △ | 外部サービス連携 | ○ | 外部サービス連携 | ○ |

※1
プライベートクラウドでのご利用を選択される場合は別途Accel-Martのご契約が必要となります。詳細はお問い合わせください。

※2
オンプレミスでのご利用を選択される場合は別途intra-mart Accel Platformのご購入が必要となります。オンプレミスでのご利用は必ずライセンス保守契約が必要となります。詳細はお問い合わせください。

ご契約までの流れ

SFAの導入を検討されている方向けのサポートをご用意しております。

01

無料オンラインデモ

無料デモのご相談は下記のURLよりお申し込みください。

02

お見積り

ご利用目的、用途、ご要望を電話、ウェブ会議または訪問時にお伺いし、最適なプランをご提案。

03

ご契約

申込プラン、ユーザー数などを記載しました専用の申込書をご記入いただきます。

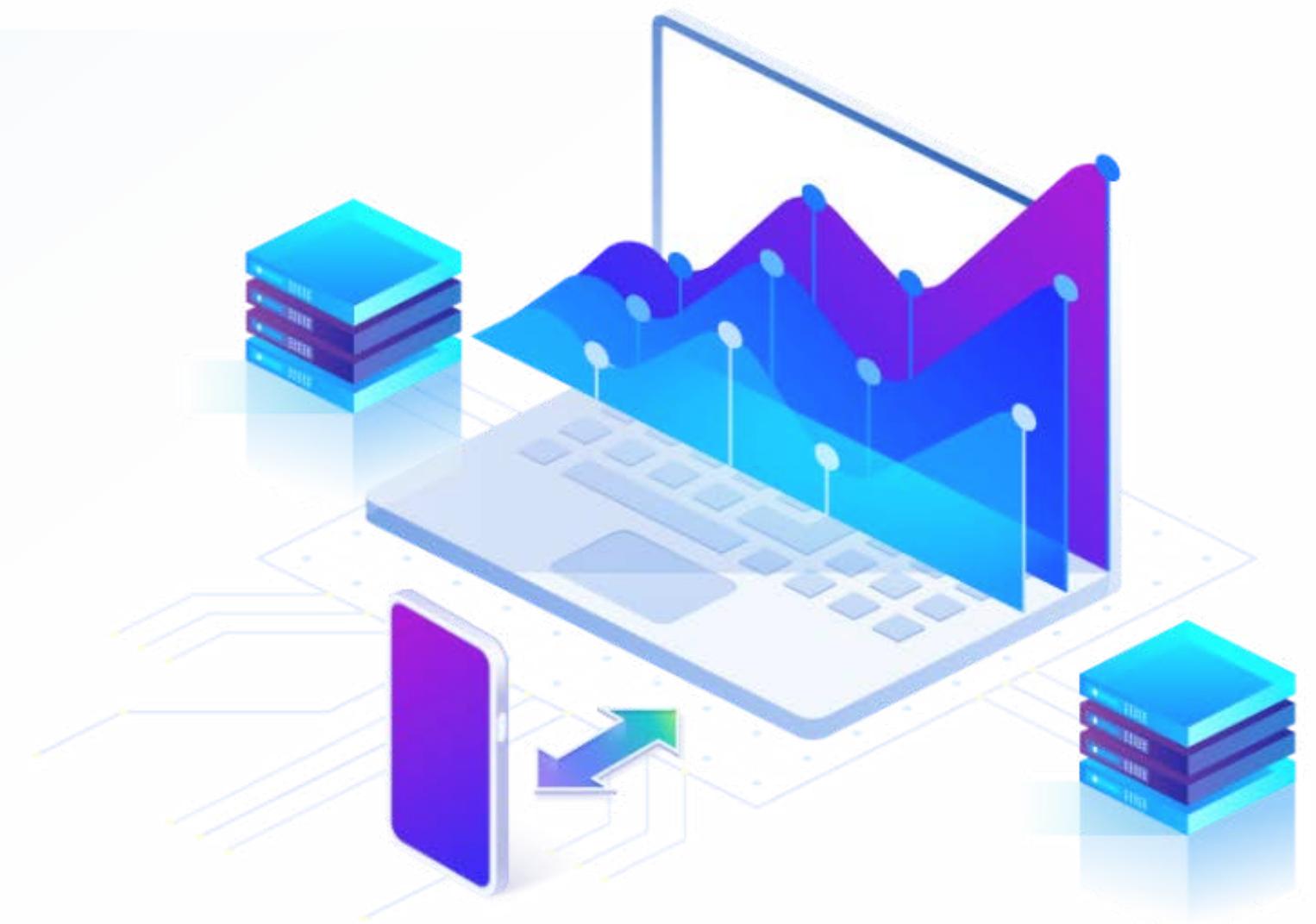
04

利用開始

もっと使いこなしたい場合のサポートも充実しています。

今すぐ無料でお試しいただけます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/trial.html>



まずはお気軽にお問い合わせください。

弊社担当がお客様にあったプランをご紹介させていただきます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/>

今すぐ無料でお試しいただけます。

<https://dps.intra-mart.jp/forsales/trial.html>