



課題

デスクにたまった顧客の
名刺を、会社の資産として
有効に活用したい。



解決

名刺情報を社内で共有すれば、
新たなお客様や
パートナーの開拓に
つながります。



導入効果

- ①顧客担当者の趣味・趣向などの情報も共有でき、スムーズな引き継ぎが可能に。
- ②顧客管理に加えて、商談状況の管理もでき、営業力がアップします。
- ③様々なメーカーの複合機やスキャナーから、名刺情報を取り込めます。

名刺管理サービスを導入したお客様に聞きました

「貴社が感じる導入効果は？」

- 1位 名刺管理の手間が省けた
- 2位 名刺情報を探す時間を短縮できた
- 3位 外出先で名刺情報を確認できる
- 4位 新規アポイントが増えて売上UPにつながった
- 5位 社内人脈を活かした顧客開拓ができた

【出典：MMD 研究所 調査データより】

■業務の効率化につながる効果 ■業績につながる効果



時間を**効率的**に使えるといった回答が上位となり、
業績に直結したという回答がそれに続きます。

> ソリューションについて詳しくはこちら

> お問い合わせはこちら