

属人的だった名刺管理にシステムを導入し、営業力を強化

2020年03月18日 | 株式会社 テレ・ポーズ (TELE-PAUSE Co., Ltd.)



名刺管理、特に顧客情報の共有に課題を抱えていた株式会社テレ・ポーズは「SkyDesk Cards R (※)」の導入により、見事に課題を解決した。

※サービス名称は取材当時の名称です（現在のサービス名称：ApeosPlus Cards R）。

携帯電話等機能抑止装置の開発・販売・レンタルを行っています。具体的には、携帯電話の電波が一切入らないようにする機器を販売しています。公共機関がお客様になることが多くあります。

【課題】名刺情報の共有ができていなかった

名刺管理に課題を抱えていました。以前は主に営業担当が名刺交換でいただいたお客様の名刺を個人で管理しており、お客様情報がうまく共有できていませんでした。また、お客様に公共機関の方が多かったこともあり、担当者様が2年ほどで代わることで多く、常に最新情報を共有する必要がありました。名刺の情報は年賀状やお礼状の送付のために表計算ソフトへ入力を行っていましたが、インプット業務が事務担当の大きな負担となっていました。



【導入】1回のデモンストレーションで導入を決定

メーカーの営業担当の方から「SkyDesk Cards R」をご紹介いただきました。デモンストレーションを1回行っていただき「これは使える」と判断。即導入を決めました。選定の際には、他社の名刺管理ツールと比較して、コストと、現在導入しているスキャナとの親和性も考慮しました。

【効果】名刺をスキャンして自動登録するだけで、最新情報の共有が可能に



最新の名刺情報を社員全員で共有できるようになりました。スキャン操作をするだけで、名刺は自動登録され OCR 処理で文字を認識、さらに CSV 出力することができます。「SkyDesk Cards R」を活用するようになって、携帯アプリから名刺を検索して確認できるようになり、社員の評価はとても良いです。以前は名刺ファイルを持ち歩いてたし、目当ての名刺を探し出すのに時間もかかっていましたが、今はスマートフォンだけで完結し、非常にスマートになりました。さらに、名刺の住所情報から、1クリックで地図アプリに連携することができ、「行き先を検索する手間もなくなって、とても助かっている」という声が営業担当者からもあがっています。

【展望】システムを活用して営業力を高めていきたい

今後ビジネスを拡大していく上で、現在、表計算ソフトで管理している顧客情報を、しっかりとしたシステムを導入して管理していくようにしなければならぬと考えています。営業活動の進捗管理や顧客情報の共有、さらにデータを活かして行動分析をすることで、営業力を高めていきたいです。



株式会社 テレ・ポーズ (TELE-PAUSE Co., Ltd.)

HP : <https://tele-pause.co.jp/>

所在地 : 東京都中央区日本橋久松町 11 番 6 号 日本橋 TS
ビル 3 階

設立 : 平成 29 年 4 月 3 日

代表取締役 : 河本 浩樹



ここからアプリの事例ページはこちら