

WIPジャパン株式会社 様

目的

名刺管理

従業員数

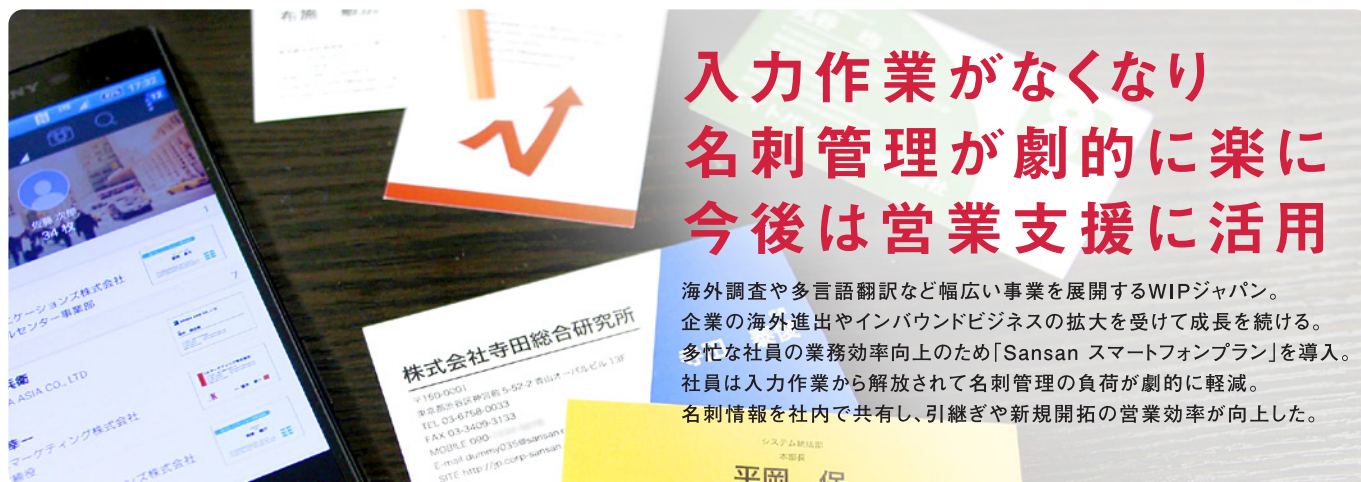
51名～300名

業種

サービス

エリア

東京



**入力作業がなくなり
名刺管理が劇的に楽に
今後は営業支援に活用**

海外調査や多言語翻訳など幅広い事業を展開するWIPジャパン。企業の海外進出やインバウンドビジネスの拡大を受けて成長を続ける。多忙な社員の業務効率向上のため「Sansan スマートフォンプラン」を導入。社員は入力作業から解放されて名刺管理の負荷が劇的に軽減。名刺情報を社内で共有し、引継ぎや新規開拓の営業効率が向上した。

を導入

導入前の課題

1

会長が講演したり、社員がセミナーに参加したりする際、名刺交換は数十枚におよび、入力作業に丸一日を費やすことがあった

2

名刺管理システムを導入していたが、社員が自らデータを入力する必要があるため、未入力の名刺や入力間違いなどがあった

3

名刺データの共有が不十分だったため、顧客の引継ぎがスムーズにできなかったり、新規顧客開拓で機会損失があった

導入後の成果

1

名刺はスマートフォンで撮影するか、専用端末でまとめてスキャンできるので、社員は負荷の大きい**入力作業から解放**された

2

名刺情報のデータ化はSansanのオペレーターが一件ずつ入力した後に複数チェックするため、**入力精度は99.9%**を誇る

3

コンタクト機能を使うと**商談記録なども入力して社内共有**できるので、顧客の引継ぎや新規開拓など、多様に活用している

「面倒な入力作業を社員から解放。強力な営業支援ツールになる」

私たちは「多言語ビジネス支援No.1」を掲げ、海外調査、翻訳や人材派遣、Web構築など多岐にわたる事業を展開しています。強みは世界中に膨大な言語エキスパートやマーケティングスタッフをネットワークしていることです。日本企業の海外進出やインバウンドビジネスの拡大を受け、事業は成長を続けています。

多忙な私たちが困っていたのが名刺管理でした。仕事柄、多くの方と名刺交換します。たとえば、私の講演時は1日50～60枚、営業社員がセミナーに参加する時は20～30枚におよびます。自社で名刺管理システムを導入していましたが、社員が入力する必要があり、

入力だけで丸一日かかる時もありました。

「Sansan スマートフォンプラン」の導入後は、入力作業が不要なので劇的に楽になりました。スマートフォンで撮影するかスキャナーで取り込んだ後はお任せ。名刺情報を社内共有できるのもいいですね。顧客の引継ぎや新規開拓時などの営業効率が向上しました。

Company Information

「多言語ビジネス支援No.1」を掲げ、多言語翻訳、海外調査、多言語人材サービス、多言語Webの構築など幅広く事業を展開する。世界210か国・地域の約5300名の翻訳者、世界414都市にマーケティングスタッフを擁する。



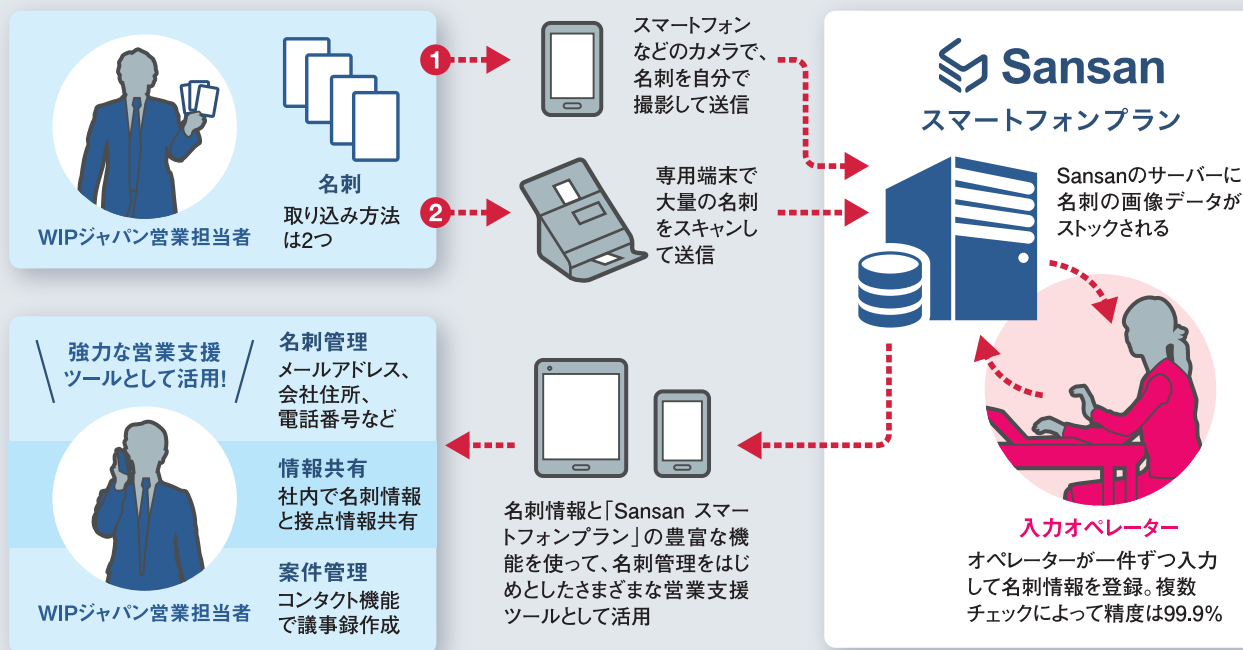
「名刺データの正確性に驚き。コンタクト機能で商談記録を共有」

驚いたのが名刺データの精度が高いことです。Sansanのオペレーターが一件ずつ入力し、複数プロセスで内容を精査されるので、その精度は99%とかがっています。また、スマートフォンで名刺を持ち運ぶことができ、いつでもどこでも名刺情報にアクセスすることができます。

今後は、コンタクト機能を用いて商談を共有することで、見える化された社内の人脈、接点情報をさらに活用していきたいです。



導入システムの概略図



営業担当者からのメッセージ



法人ビジネス本部 法人ビジネス開発室 ビジネス開発担当 二宮 一将(左)
ドコモCS 東京支店 法人営業部 第二法人営業担当 主査 志村 錦一(右)

WIPジャパン様は、セミナー開催などで名刺交換の機会も多いので、便利な名刺管理サービスを探されていました。「Sansan スマートフォンプラン」の導入により、簡単に名刺の管理ができるようになったことを喜んでいただき、ご支援ができたことをうれしく思います。今後も、便利なスマートフォンの活用の方法をいろいろとご提案してまいります。

お問い合わせ



ビジどこ タブレット向け電子コンテンツアプリ



「ビジどこ」は、あなたの仕事をもっとスマートになるビジネス情報を発信するアプリです。動画など、アプリならではの機能を活かした多彩なビジュアル表現でお届けします。

ドコモの法人向けサイト

docomo Business Online

ドコモビジネスオンライン

検索

パソコン/スマホから

<http://www.docomo.biz/>

