報道関係者各位

2018 年 5 月 25 日
株式会社シャノン

シャノン、マーケティングオートメーションと一体化した
名刺管理サービス「シャノン名刺」にモバイル・アプリケーションを追加

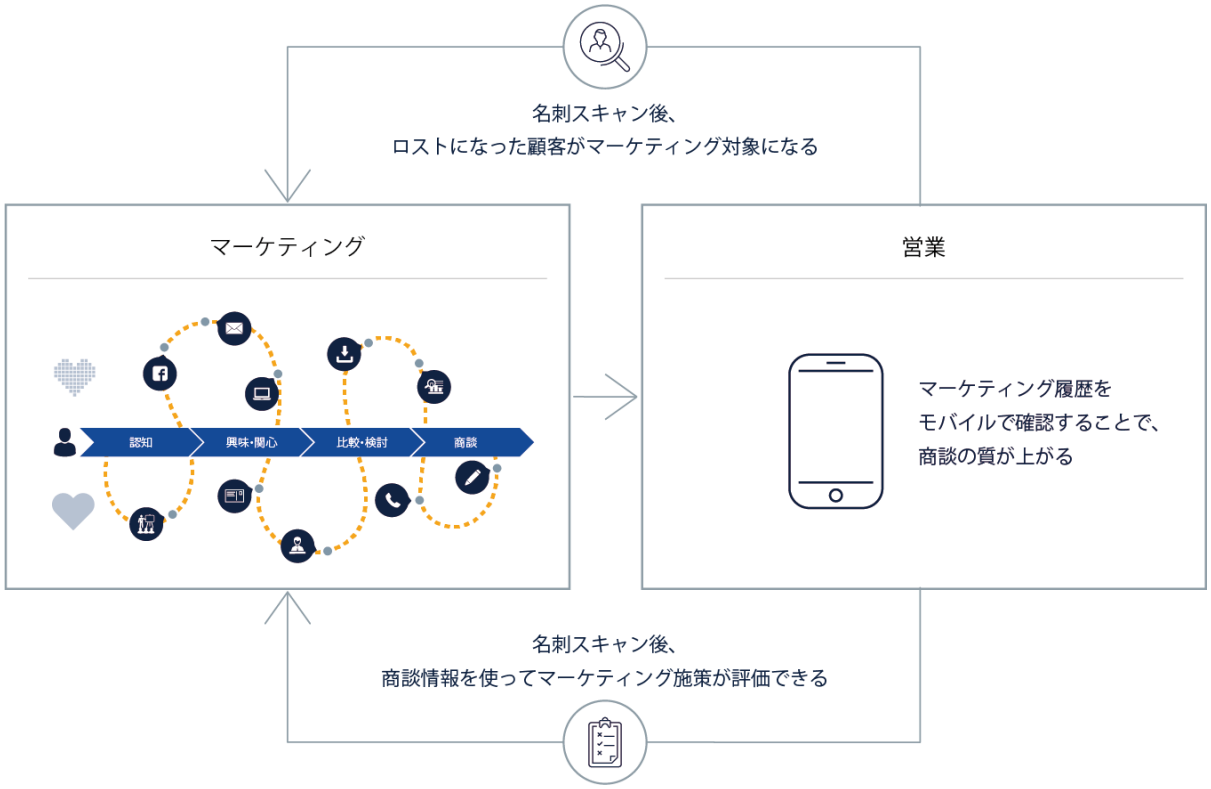
株式会社シャノン(本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976) は、デジタルとアナログを組み合わせるマーケティング支援ソフトウェア「SHANON MARKETING PLATFORM」に実装している、「シャノン名刺」機能にモバイル・アプリケーションを追加いたします。モバイル・アプリケーションが追加されたシャノン名刺機能をご利用いただくことで、リードの増加、営業履歴のマーケティング活用、マーケティング履歴の営業活用が可能になり、利用企業の商談数増加を実現いたします。



提供の背景

一般的に、商談単価の高い商材の受注率は 20%～30%といわれており、多くの商談が失注となります。本来であればロストした商談はマーケティング部門で再度継続的にフォローをして継続的なアプローチを実施する必要がありますが、多くの企業では問い合わせ担当者以外の名刺情報はデジタル化されていない、マーケティング部門を経由されずに商談が開始された顧客情報は商談ロスト後もマーケティング対象となっていない、などの課題がありました。

シャノンは、従来まで卓上スキャナによる営業名刺のマーケティングリード化を支援してまいりましたが、より簡便に名刺をスキャンできるようにするためにモバイル・アプリケーションを追加します。



シャノン名刺の特徴

1社 2.3人、1人年間200枚　リードが増える

シャノン名刺を利用している企業の実績では、1 人の営業担当が 1 企業あたり 2.3 人と名刺交換し、1 年間で約 200 枚の名刺を交換しています。
シャノン名刺を利用すると、営業はスマートフォンのアプリで名刺を撮影するだけで、営業の名刺が企業のリードとして取り込まれます。
マーケティングとしての対象リードが増えることにより商談の増加が可能になります。

営業履歴をマーケティングに活用

シャノン名刺で名刺を取り込めば、営業が名刺交換して半年間経過している顧客に対してだけマーケティングシナリオを実行するなど、営業の履歴をマーケティングに活用することが可能です。
精度の高いターゲティングに基づいたマーケティングシナリオの実行により商談を増加させます。

マーケティング履歴を営業に活用

シャノン名刺で名刺を取り込んでおけば、営業は自分の顧客が WEB に来訪している、などの情報をメール通知で受け取ることができます。
顧客のタイミングでフォローの実施が可能になることにより商談が増加します。

シャノン名刺で実現するマーケティングと営業の連携

商談相手全員をロストフォロー対象に

営業がモバイルで名刺を撮影することにより、商談相手全員をロストフォローの対象とすることができます。
追いきれない、またはフォローできない顧客をマーケティングフォローすることで再度商談を生み出すことが可能です。

名刺交換＝商談情報を活用

商談情報がきちんと管理されていないために、マーケティング部門が渡した顧客が商談まで到達したのか、その傾向はどのようなものかということがわからないということがありませんか。
シャノン名刺なら名刺交換を商談とみなし、それらとマーケティング情報を連携することで商談者のマーケティング傾向がわかります。

モバイルアプリでマーケティング履歴を活用

シャノン名刺のアプリをつかうと、いつでもどこでもマーケティング履歴を確認することができます。
営業は商談前にモバイルアプリで顧客の Web 閲覧履歴やメールクリックを確認してから商談することが可能になります。

担当顧客が WEB 来訪されたことを営業に通知

シャノン名刺では、営業がモバイルで名刺を取り込むと、その顧客が Web に来訪したなどのタイミングで通知をおくることができます。
これにより営業は顧客のタイミングでフォローすることが可能になります。

本ニュースリリースに関するお問合せ先

株式会社シャノン マーケティング部 村尾
TEL　03-6743-1565　FAX　03-6673-4302