

報道関係各位

## サンブリッジ、Salesforce 一体型名刺デジタル化サービス「SmartVisca（スマートビスカ）」の新機能「リード連携拡張パッケージ」を提供開始

リード・取引先・取引先責任者へ名刺情報を一気通貫で作成・更新するマーケター待望の新機能がついに登場

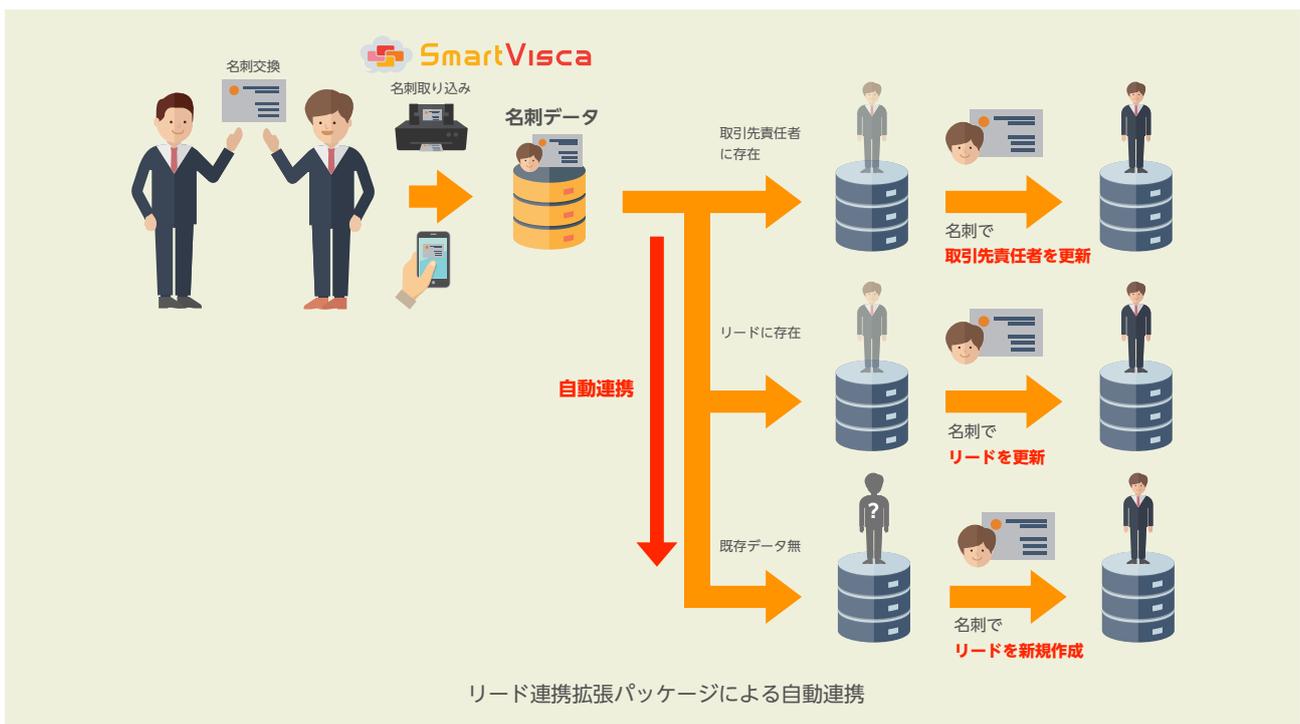
Salesforce およびマーケティングオートメーション（以下、MA）の導入支援、定着化、連携活用を支援するクラウドプロフェッショナルサービス企業の株式会社サンブリッジ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：小野裕之、以下サンブリッジ）は、Salesforce 一体型クラウド名刺デジタル化サービス SmartVisca「SmartVisca（スマートビスカ）」の新機能「リード連携拡張パッケージ」の提供を開始しました。

SmartVisca は 2014 年 10 月の Salesforce AppExchange でのサービス提供開始以来、Salesforce を活用する多くの企業での採用実績を誇る Salesforce 一体型名刺デジタル化サービスのパイオニアです。

名刺情報の活用は単純に Salesforce の顧客データベースに連携すれば良いというものではなく、名刺の獲得状況に応じて、見込客（リード）や既存顧客（取引先責任者）に正確に連携する必要があります。この点を考慮せずに連携した場合にデータベース内の顧客情報や取引先情報の重複が発生する原因となります。

今回提供開始する「リード連携拡張パッケージ」は Salesforce の顧客データベース内の「リード」「取引先」「取引先責任者」のデータと密接に自動連携し、重複が発生すること無く名刺から各種 Salesforce データを更新・作成することが可能になります。

加えて、本機能により Salesforce のリードに正確に取り込まれた名刺情報を Pardot のプロスペクトに連携することが可能となり、常に正確な名刺情報を重複無くマーケティングオートメーションで活用することが可能となります。



## 「リード連携拡張パッケージ」による新機能

- リード・取引先・取引先責任者を横断する自動連携を実現しました。(図版参照)
  - PC からの名刺スキャンアプリ利用時に、指定する Salesforce キャンペーンにリードをメンバーとして追加できるようになりました。(取引先責任者は対象外)
- ※「リード連携拡張パッケージ」のご利用には Sales Cloud など「リード」が利用可能なライセンスが必要となります。

## ■サンブリッジについて (<https://www.sunbridge.com/>)

サンブリッジは高度化・多様化が進む顧客のビジネス課題に対して、Salesforce に代表されるクラウドサービスを中心に、近年注目されている最新の IT 技術を組み合わせてシステム構築を行う「ベスト・オブ・ブリード」というアプローチでソリューションを実現するプロフェッショナルサービス企業です。

日本における株式会社セールスフォース・ドットコム設立時からのコンサルティングパートナーとして、Salesforce 導入・定着化支援を行う一方、マーケティングオートメーションを活用した業務コンサルティングや Salesforce の CRM プラットフォームや Heroku を活用した幅広いシステム開発サービスを提供しています。近年は自社アプリケーションの開発販売に力を入れており、AppExchange アプリケーション「SmartVisca」(Salesforce 一体型名刺管理サービス)「aVisca」(Salesforce 一体型オンラインアンケート)の開発・提供を行っており、コンサルティングビジネスとアプリケーション開発販売ビジネスの相互の事業シナジーを図っています。

## ■本件に関するお問い合わせ先

株式会社サンブリッジ

プロダクト本部

担当：宮本 弘

E-mail: [productsales@sunbridge.com](mailto:productsales@sunbridge.com)