



報道関係各位

サンブリッジ、Marketo 対応名刺デジタル化サービス 「LeadVisca (リードビスカ)」を Marketo LaunchPoint より提供

名刺情報を一括して Marketo リードデータベースに登録。マーケティングオートメーションでの名刺活用が可能に

2015 年 7 月 22 日東京発

Salesforce およびマーケティングオートメーションの導入支援、定着化、最適化を支援するクラウドプロフェッショナルサービス企業である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、エンゲージメントマーケティングソフトウェアおよびソリューションのリーディングプロバイダーである Marketo (NASDAQ: MKTO、本社:米国カリフォルニア州サンマテオ、以下マルケト、日本法人代表:福田康隆)が提供するマーケティングオートメーション製品に対応した名刺デジタル化クラウドサービス「LeadVisca (リードビスカ)」をマーケティングソリューションのエコシステムである Marketo LaunchPoint より提供することを発表しました。

マーケティングオートメーションの運用においてリード情報の投入に最も手間がかかるのがオフラインイベントにより取得された大量の名刺情報です。マーケティング担当者にとってこれら大量の名刺をマーケティング活動で利用するためには、自社内での手入力を行うか、外部に委託してデジタル化するしかありませんでしたが、外部の入力業者に依頼をしても3日~5日程度の納期がかかるため、お礼メールなどのフォローアップが翌週になるなど、迅速なリードフォローアップがなかなか実現できないという悩みがありました。

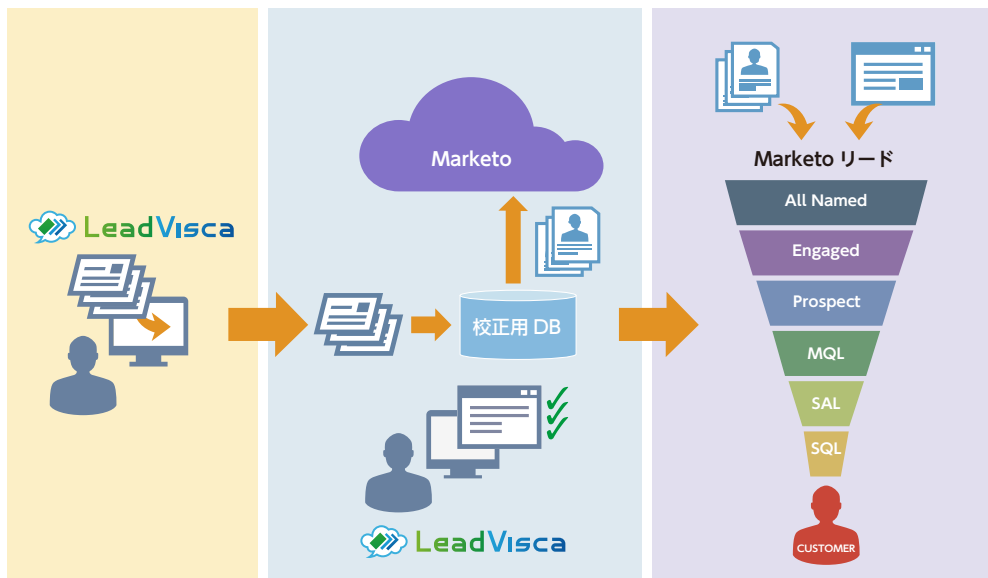
LeadVisca は展示会、イベント、セミナー等で獲得した名刺を汎用的なスキャナを利用してデジタル化し、Marketo のリードデータベースに直接格納する名刺デジタル化クラウドサービスです。

LeadVisca でデジタル化された名刺情報は、OCRによるデジタル化に加え、オペレーターが正確な情報に修正を行った上で Marketo のリードデータベースに格納されます。マーケティング担当者は取得した名刺を LeadVisca で Marketo に登録するだけで、翌営業日には名刺情報が正確にデジタル化されるため、オフラインイベントで獲得したリードに対するマーケティング活動を迅速に行うことが可能となります。

Salesforce と Marketo を連携利用する場合には、日々更新される可能性のある Marketo に格納したリード情報のバックアップとして名刺情報を Salesforce 上で管理するサービスも別途提供を予定しております。

LeadVisca は 2015 年 7 月 31 日より Marketo LaunchPoint から提供が開始されます。

Marketo に対応した LeadVisca の Marketo LaunchPoint での提供開始にあたり、株式会社マルケト代表取締役社長の福田 康隆氏は次のように述べています。「Marketo LaunchPoint での LeadVisca の提供開始の発表を歓迎いたします。タイムリーにデジタル化された名刺情報をリード情報として迅速に活用することで、より最適なタイミングで将来の見込顧客に対するエンゲージメントを高めていくことが可能になります。LeadVisca はリード情報の登録時間の削減によるタイムリーなマーケティング活動を促進し、エンゲージメントマーケティングを加速させるものと確信しております。」



LeadVisca ご利用イメージ

< Marketo LaunchPoint LeadVisca ページ >

<http://launchpoint.marketo.com/sunbridge/1789-leadvisca/>

< LeadVisca 製品ページ >

<http://www.sunbridge.com/products/leadvisca/>

■ サンプリッジについて

サンプリッジは高度化・多様化が進む顧客のビジネス課題に対するソリューションを提供するプロフェッショナルサービス企業であり、トップクラスのグローバルエンタープライズソフトウェア製品の付加価値リセラーです。また、Salesforce に代表されるクラウドサービスをはじめ、近年注目されている IT 技術をいち早く日本に紹介し、幅広いシステム開発およびマーケティングコンサルティングサービスを提供しています。

ホールディングスカンパニーであるサンプリッジ コーポレーションはこれまでに株式会社セールスフォース・ドットコム、株式会社コンカー、株式会社マーケット、デマンドウェア株式会社などのクラウド企業の日本での合併企業設立の実績があります。サンプリッジは東京、大阪およびシリコンバレーにオフィスを構えています。サンプリッジの詳細については以下のウェブサイト <http://www.sunbridge.com> (日本語) をご覧ください。

■ 報道機関お問い合わせ先

株式会社サンプリッジ

セールス&マーケティング本部

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 1-5-5 JR 恵比寿ビル 11F

担当：宮本

TEL: 03-5488-6005

Email: mktg@sunbridge.com