

## サンブリッジが獲得した名刺を効率的にマーケティングオートメーションに活かすソリューション「Viscarte（ビズカルテ）」を10月1日より提供開始 最短2週間で導入可能に

2016年9月30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、Salesforce と一体型クラウド名刺管理サービス「SmartVisca」と株式会社セールスフォース・ドットコム（以下セールスフォース・ドットコム）のマーケティングオートメーション製品「Salesforce Pardot」を連携することにより、名刺情報をダイレクトにマーケティングに活用できるソリューション「Viscarte（ビズカルテ）」の提供を10月1日より開始します。最短2週間、たった2回のヒヤリングで名刺獲得～マーケティングオートメーション～営業支援までを連携させることで、営業活動をより効率的に行えるようになります。

### Viscarte で名刺情報を最大限に活用し Salesforce Pardot を運用

取り込んだ名刺情報は Viscarte でダイレクトに Pardot に取込めます。取り込みは一括・個別を選択可能で、いずれの場合も Pardot に引継ぎ際の設定値をカスタマイズできます。さらに取り込んだ見込み客に対する育成プログラム①名刺交換フォローアップ ②ステップメール ③セミナー集客・フォローアップの3つを Pardot に設定致します。Viscarte は、中小企業でも導入しやすい価格設定を意識し、127万円（コンサルティング、実装込）からの提供\*となります。

### 背景（市場ニーズ）：「Web 集客とオフライン集客の統合」

名刺からの営業展開の現状として、企業が獲得した名刺のうちデータ化により管理されるのはわずか10%という調査結果が\*\*が出ています。サンブリッジでは名刺のデジタル化の推進と企業が獲得した名刺情報を余すところなく Pardot で確度の高い顧客に育て、商談化につなげるニーズがあると判断し、ソリューションを開発するに至りました。

### 名刺情報を MA システム Pardot にスムーズに連携できるサンブリッジオリジナルのインターフェイスを提供

今回サンブリッジでは、商流の起点に最も正確で潜在ボリュームのある名刺情報を当社開発の Salesforce と一体型名刺管理ツール「SmartVisca」によりデータ化。Viscarte の画面上で営業担当との紐づけや顧客接点に応じた重みづけ変更などのカスタマイズ後、Pardot に投入。Pardot ではサンブリッジコンサルタントによる3つのプログラム実装により、営業フォローやセミナーフォローが行えます。これらをコンサルティングと実装実績が2,000案件以上ある1社がトータルで請け負う安心感も特徴となります。

Pardot を活用したソリューション Viscarte の提供開始にあたり、株式会社セールスフォース・ドットコム 常務執行役員 アライアンス本部 本部長 手島 主税 氏は次のように述べています。「マーケティングオートメーションで育成する見込み客情報の元となる名刺情報のデジタル化と Pardot を組み合わせたソリューションを容易に導入することが可能となることで、Salesforce プラットフォームを活用したマーケティングから営業活動までの一連の業務がより効率的かつ効果的になることを期待しています。」

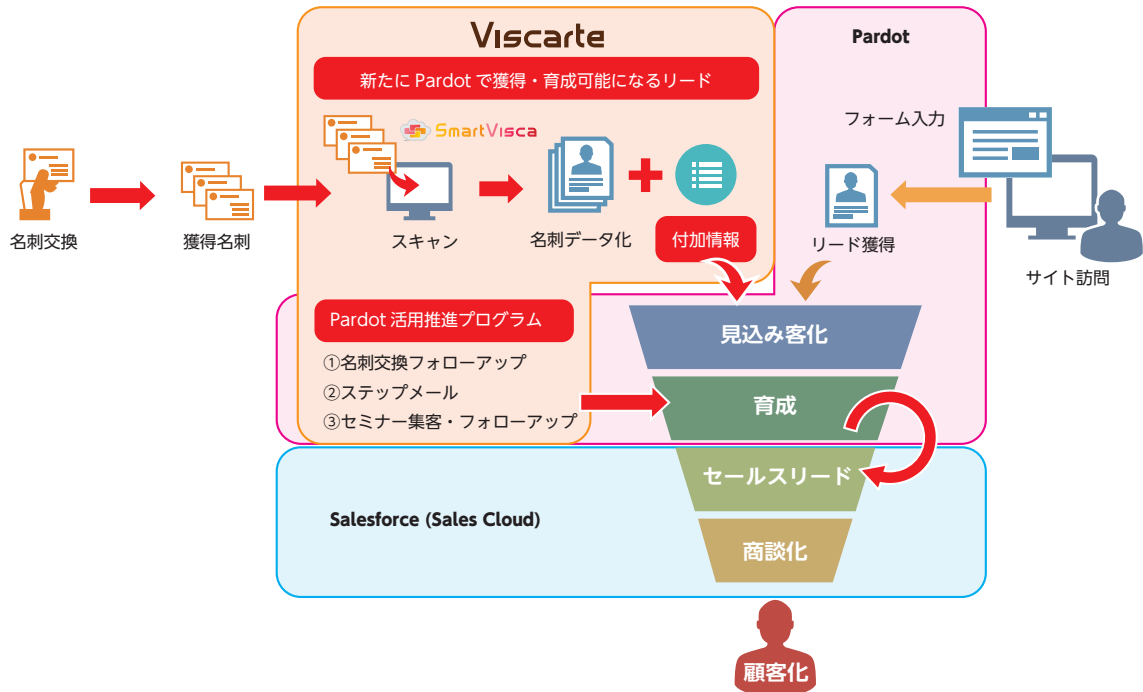
サンブリッジは、10月1日にセールスフォース・ドットコムとの Pardot 再販契約を締結、名刺をダイレクトにマーケティングに活用する販売・導入・アフターケアなど様々な場面に対する各種サービスを幅広く展開していきます。向こう1年で Pardot 及びソリューション関連売上として8,000万円、3年で3億3千万円のビジネス規模を目指します。

\* 上記費用は SmartVisca の導入・設定、Viscarte の導入・設定、①～③の導入コンサル・Pardot 設定、レクチャー等を含んだ Viscarte 標準金額

\*\* 【調査レポート】名刺の個人管理の実態調査実施（N=2万人）調査時期 2016年3月 [https://www.sunbridge.com/news/meishi\\_report/](https://www.sunbridge.com/news/meishi_report/)

# Viscarte

Viscarte (ビズカルテ) サービスロゴ



Viscarte (ビズカルテ) システム構成

| アクション                               | 氏名      | 会社名    | 所属      | 役職  | メールアドレス | 所有者 姓           | 所有者 名 | この名刺が最新 |                                     |
|-------------------------------------|---------|--------|---------|-----|---------|-----------------|-------|---------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/>            | 編集   削除 | テスト 一郎 | 株式会社CCC | 企画部 | 副部長     | ichiro@test.com | 富岡    | Pardot用 | <input type="checkbox"/>            |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 編集   削除 | テスト 花子 | 株式会社AAA | 開発部 | コンサルタント | hanako@test.com | 富岡    | Pardot用 | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 編集   削除 | テスト 太郎 | 株式会社BBB | 営業部 | 部長      | taro@test.com   | 富岡    | Pardot用 | <input checked="" type="checkbox"/> |

| 会社名     | 所属  | 役職      | 名      | 住所 | メールアドレス         | 名刺保有者      | 電話拒否                                | メール拒否                    |
|---------|-----|---------|--------|----|-----------------|------------|-------------------------------------|--------------------------|
| 株式会社AAA | 開発部 | コンサルタント | テスト 花子 |    | hanako@test.com | 富岡 Pardot用 | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> |
| 株式会社BBB | 営業部 | 部長      | テスト 太郎 |    | taro@test.com   | 富岡 Pardot用 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Viscarte 導入後の名刺管理～ Pardot (Marketing Automation) 連携画面 (開発途中版)

## ■サンブリッジの [SmartVisca]

名刺情報の管理機能を備える SaaS。Salesforce の機能拡張として稼働し、名刺データを直接 Salesforce 内で一元管理する。名刺情報の入力の省力化を図れる。名刺をスキャンまたはカメラで撮影した画像を登録すると、OCR でテキストデータに変換後、人力による名刺情報の校正を経て Salesforce に自動登録する仕組み。

<http://smartvisca.sunbridge.com/>

## ■サービス名称「Viscarte( ビズカルテ )」について

サービス名称は「名刺」を意味するラトビア語 vizītkarte と SmartVisca の Visca を組み合わせた造語になります。ラトビア語で「販売」を意味する Pardot との密接な連携をするソリューションとして名づけられました。

## ■サンブリッジについて

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ています。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、500 社 2,000 プロジェクトの Salesforce 導入・定着化支援を行う一方、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ブリッジ 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、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。サンブリッジは東京、大阪およびシリコンバレーにオフィスを構えています。サンブ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

株式会社サンブリッジ

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・服部

TEL: 03-5488-6005

Email: [mktg@sunbridge.com](mailto:mktg@sunbridge.com)