

The Enterprise Cloud Computing

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite[®]

SFA/CRM

顧客情報と営業報告の入力だけで営業プロセスを可視化し、
PDCAサイクルの高速化を実現！

Knowledge Suite[®]

Knowledge Suite は、初期費用無料、ユーザー数無制限でお使いいただける

オールインワン ビジネスアプリケーションです。

各アプリケーションは機能連携しており、

社内すべての部署が相互につながり、組織力を最大化させ、ビジネスチャンスを見逃しません。

別冊カタログ「グループウェア」と併せてご検討ください。



<https://bluetec.co.jp/knowledgesuite/>

開発元



ブルーテック株式会社
<https://bluetec.co.jp>

※ Knowledge Suiteはブルーテック株式会社の登録商標です。
※ GRIDYはブルーテック株式会社の登録商標です。
※ 本カタログの記載事項は変更になる場合がございます。
※ 本カタログ記載の他社製品名などは、各社の商標または登録商標です。
Copyright © BlueTec Inc. All Rights Reserved.

〔 本 社 〕
〔 愛 岩 オ フ ィ ス 〕
〔 R & D セ ン タ ー 〕
〔 中 部 営 業 所 〕
〔 関 西 営 業 所 〕
〔 九 州 営 業 所 〕

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-18-19 UD神谷町ビル 7F TEL : 03-5405-8111
〒105-6238 東京都港区愛宕 2-5-1 愛宕グリーンヒルズ MORI タワー 38F
〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-20-4 虎ノ門鈴木ビル 5F
〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅 4-24-16 広小路ガーデンアベニュー 3F TEL : 052-856-9686
〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜 2-2-28 堂島アクシスビル 3F TEL : 06-6123-7783
〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東 2-5-19 サンライフ第3ビル 6F TEL : 092-476-3335



販売代理店

2024.08

ビジネスに必要なアプリケーションがひとつに オールインワンクラウドアプリケーション

営業支援SFA

+

顧客管理CRM

+

メールビーコン

ID課金からの解放!

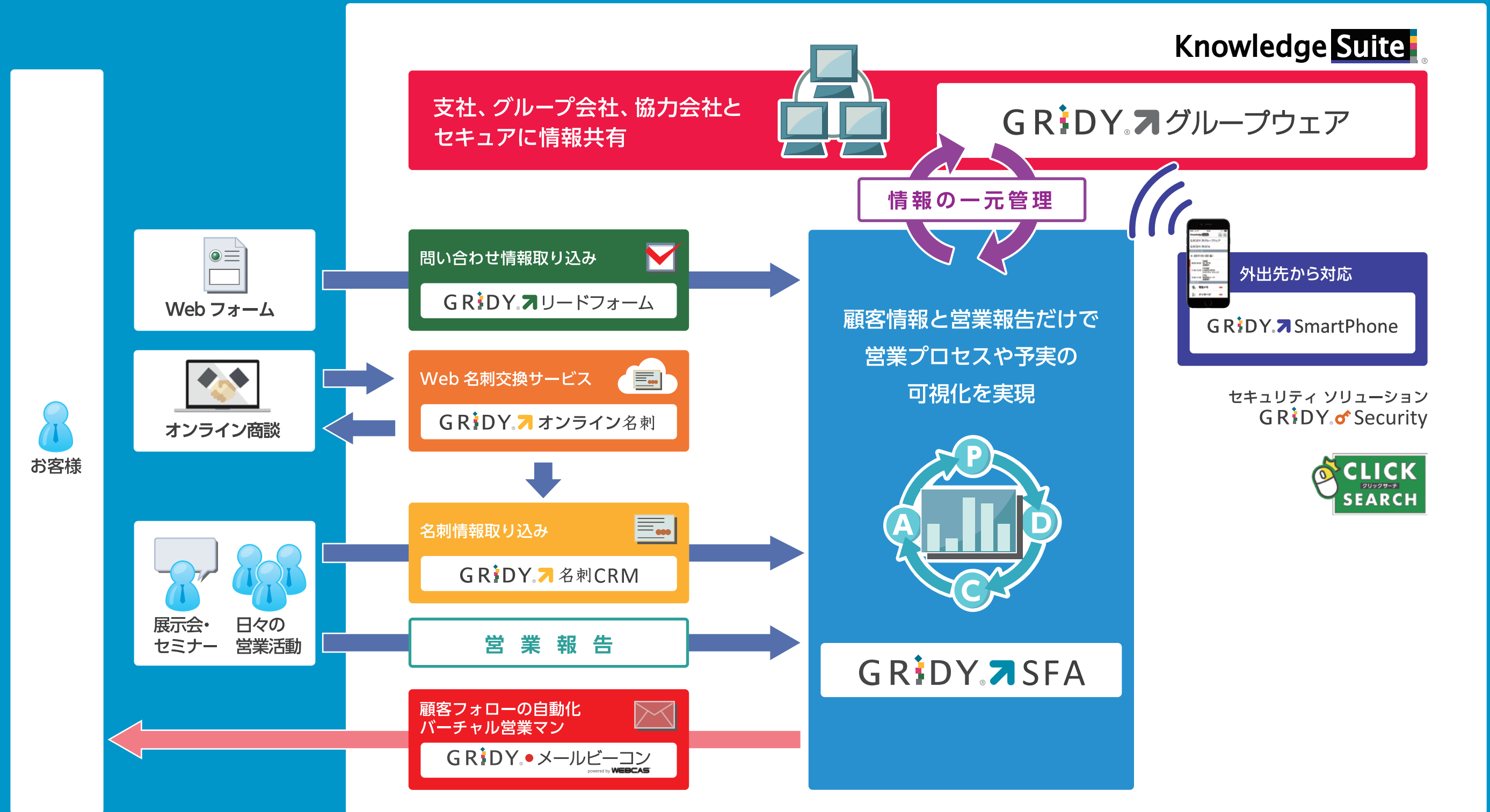
ユーザー数無制限

ビジネスに必要な アプリケーションが

オールインワン

スマートフォンでも使える!

マルチデバイス対応



クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite



ASP・SaaS 安全・信頼性に係る情報開示認制度の認定の取得

Knowledge Suite の開発元であるブルーテック株式会社は、日本工業規格「JIS Q 15001 個人情報保護マネジメントシステム—要求事項」に適合して、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者が付与されるプライバシーマークの認定、および情報セキュリティの国際規格である「JISQ27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)」の認証を受けています。Knowledge Suite は、プライバシーマーク、ISMSの運用ルールに沿って開発されたSaaSです。

顧客情報と営業報告だけで営業プロセスや予実の可視化を実現！



GRIDY SFAの特長

営業マンの負荷を軽減させる
カンタン入力を実現！

個人に依存しない組織的な
営業活動を実現！

戦略的な営業活動を可能に
する分析機能を標準搭載！



営業活動の始まりはここから！

① 新規営業報告

毎日、営業報告を書き続けることで営業活動の可視化を実現します。

② 新規顧客登録

顧客情報の登録を行い、日々の営業活動で得られた情報を追加入力していくことで、顧客データベースを構築できます。営業報告との連携で、営業課題を浮き彫りにすることができます。

③ お知らせ

電話メモ、未確認のメッセージ、レポート、営業報告等、ユーザーに届いている重要なお知らせが表示されます。

④ 絞り込み条件

定期的に参照したいデータは、絞り込み条件を設定しておけば、ショートカットで呼び出せます。

⑤ 営業目標

ユーザーの月間営業目標が表示されます。日々の活動の進捗をリアルタイムに把握することができます。

⑥ スケジュール

顧客や顧客担当者をスケジュールと紐づけ、営業活動を管理することができます。

⑦ コックピット

アプローチが滞っている顧客を見つけたり、フェーズごとの商談数を明確に把握することができ、営業マンの活動指針となります。

⑧ ToDo一覧

営業報告登録時等に設定した ToDoが表示されます。

Knowledge Suite

グループウェア SFA リードフォーム CENTER メールビュー

SFAホーム 営業報告 顧客 顧客担当者 商品 商談 契約 キャンペーン 問合せ管理 ソリューション 目標 名刺 コックピット 設定管理

1 新規営業報告 2 新規顧客登録 3 お知らせ 4 絞り込み条件 5 営業目標 6 スケジュール 7 コックピット 8 ToDo一覧

ホーム 2017/01/20 金曜日

予定作成 週 月

2017/01/20(金) 今日

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
15	16 10:30-11:30 [外] 株式会社メア 13:30-14:30 [TD] (非)予定アリ	17 10:30-13:00 [TD] 東京セミナー... 14:00-15:00 [TD] ブランドダイア...	18 11:00-14:30 [TD] ブランドダイア... 13:00-14:00 [金] ジオテクノロジ... 17:30-19:30 [TD] 技術MTG 懇親...	19 08:00-09:00 [TD] ブランドダイア... 08:30-09:30 [TD] 週次MTG...	20 08:30-09:30 [会] GL MTG 11:30-13:00 [その他] LUNCH MTG... 13:30-14:30 [TD] 株式会社メア	21

目標

表示選択 部署

部署選択 営業本部

2017/01 今月

売上金額
目標 100,000,000円
実績 80,000,000円
達成率 80.00%

成約商談件数
目標 20件
実績 16件
達成率 80.00%

検索
キーワード
更新日付
顧客/顧客担当者が検索対象です。
検索開始
高度な検索

営業アクション14Days

22件

営業報告担当者評価別

157件

絶好調	8件
順調	15件
まあまあ	37件
微妙	35件
厳しい	16件
全然ダメ	46件

商談中顧客数 6件

商談なし顧客数 3件

商談状況

21件

重要商談件数	7件
商談件数	14件

地域別

6件

関東	2件
東海	1件
四国	1件
九州	1件
設定なし	1件

フェーズ別

21件

フェーズ	件数	合計金額
初回接触	7件	220,010円
製品/サービス評価中	2件	50,000円
ニーズ把握/確認	5件	59,155,665円
予算/決定者確認中	2件	3,969,000円
価格交渉中	1件	0円
提案書/見積書提示中	2件	2,000,000円
最終交渉中	2件	4,500,000円

従業員数別

6件

101~200人	1件
201~500人	1件
1,001~5,000人	2件
5,001~10,000人	1件
設定なし	1件

受注見込別

21件

受注見込	件数	合計金額
A: 確実(100%)	2件	500,000円
B: 1割以上確実(80%以上)	1件	55,555,555円
C: 見込みあり(60%-70%)	4件	7,169,000円
D: 五分五分(50%)	3件	110円
E: 厳しい(40%以下)	1件	4,500,000円
F: 見込み無し(0%)	1件	0円
設定なし	9件	2,170,000円

認知経路別

6件

検索エンジン	1件
雑誌	1件
説明会	1件
IT関連サイト	1件
設定なし	2件

商談種別

21件

既存ビジネス	2件
新規ビジネス	6件
設定なし	13件

業種別

6件

建設業	1件
機械	1件
情報・通信業	1件
サービス業	2件
設定なし	1件

ToDo一覧

今日

新規ToDo

選択項目を完了

完了	期日	件名	名前	関連先
	2017/01/26	ブランドダイアログ株式会社 五木田様向け見積もり作成	前園清治	bdソリューション株式会社

GRIDY SFAの機能一覧

営業報告
営業報告を作成・管理・共有する機能

顧客
企業情報を蓄積する機能

顧客担当者
顧客担当者情報を蓄積、条件抽出する機能

商談
受・失注を含むすべての商談の見込み金額等を管理する機能

コックピット
進行中の商談をリアルタイムに集計し情報を俯瞰する機能

商品
商品情報の登録・管理を行う商品カタログ機能

目標
受注金額、受注目標に対する進捗を管理する機能

名刺
名刺をデジタル化してグループウェア、SFAと連携する機能



1 見込み顧客の取り込み

2 営業報告の入力

3 集計・分析

1 見込み顧客の取り込み

下記の4つの方法で取り込むことができます。

- 名刺を取り込む
GRIDY名刺CRM
- Webフォームから取り込む
GRIDYリードフォーム
- 顧客情報のインポート
- 顧客情報の手入力

2 営業報告のカンタン入力！

営業報告を書き続けることで営業活動の可視化を実現できます。

スケジュールや商談を事前に作成しておけば営業報告内容と紐づけすることができ、報告内容を記入するだけの簡単な操作で、関係部署への営業報告をすぐにすることができます。

最短3ステップのカンタン入力

1 スケジュールを選択

G SuiteのGoogleカレンダーID設定を行うと、活動日を指定する際にGoogleカレンダーの情報を取り込むことができます。

自動反映

タイトル、日時、同行者、顧客情報を自動反映

2 商談を選択

自動反映された内容をメンテナンス

自動反映

3 報告先を選択

営業報告のカンタン入力設定

事前に設定をしておくことで簡単に入力が可能になります。

営業報告の項目カスタマイズ

営業報告管理登録画面設計で、営業報告に表示する項目や表示順を設定することができます。

ドラッグ&ドロップで、簡単に自社に合った設定ができます。

▲ 営業報告簡易登録設定画面

活動のスケジュール登録

次回訪問する打ち合わせなどの予定作成の際に、同行者や訪問先の顧客名、顧客担当者などをあらかじめスケジュールに入力しておけば、営業報告の作成時にワンクリックでそれらの情報を反映させることができます。

また、スケジュールに登録されていない営業報告を登録した場合、カレンダーに自動的に営業報告のスケジュールが入力されます。

商談の項目カスタマイズ

営業報告に表示させる商談内の項目は、編集・削除が可能。日々の活動の指針になるようカスタマイズし、必要に応じて詳細ページで全情報を確認するようにすることで、業務の効率化がはかれます。

▲ 商談のカスタム項目設定画面

▲ 次回訪問予定登録画面

3 蓄積したデータを集計・分析し、戦略的な営業活動を実現

受注見込みに対する進捗管理がリアルタイムにできます。

進行中の全案件がさまざまな項目で一覧表示されるコックピットは、営業マンの活動指針となる画面。進捗をひと目で確認できるので、営業課題が浮き彫りとなり、次に打つべき一手が見えてきます。

「受注見込」の確認ができるから
予算達成のための攻めどころがわかる

「目標」「実績」の確認ができるから
予算達成のための攻めどころがわかる

▲ コックピット画面

攻める営業の必需品！スマートフォン アプリケーション

GRIDY® SmartPhone



モバイルでのグループウェアの情報共有は今や当たり前。国内で初めてSFAを実装したGRIDY SmartPhone を使えば、訪問前に担当者の名刺や商談履歴を素早く確認できたり、外出先からでも営業報告や営業活動に関するアドバイスをリアルタイムに共有できるので、商機を逃さず営業活動の効率化に貢献します。



GRIDY SmartPhoneの活用例

1 日の始まり

スケジュールを確認

グループウェアトップ → スケジュールで確認



ToDoを確認

グループウェアトップ → ToDoで確認



外出中の空いた時間で

ワークフローを確認し、承認可否

グループウェアトップ → ワークフローで確認



メッセージを確認し、返信

グループウェアトップ → メッセージで確認



お客様訪問前

前回の商談内容を確認

SFAトップ → 顧客詳細 → 商談詳細で確認



訪問先の担当者情報を再確認

SFAトップ → 顧客担当者詳細 → 名刺画像情報で確認



帰りの移動中

営業報告を作成

SFAトップ → 営業報告一覧 → 営業報告新規作成



他メンバーの営業報告にコメント

SFAトップ → 未確認営業報告 → 営業報告詳細でコメント入力

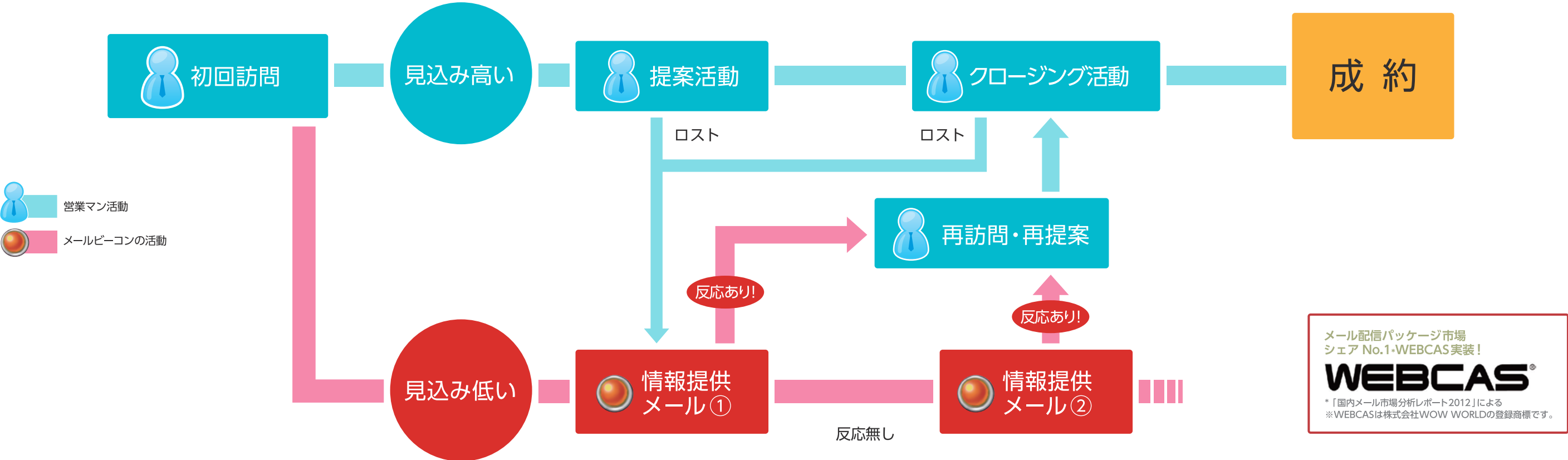


管理顧客数を最大化させる営業支援メール配信 エンジン

GRIDY メールビーコンは、言わば“バーチャル営業マン”。

“リアル営業マン” が一度に抱えられる顧客数には限界があります。また、営業マンの成約率は各企業ごとに目安があり、無理に管理顧客数を増やすと成約率が低下します。

GRIDY メールビーコンは、メールでの見込み顧客フォローやアプローチを半自動化することで、成約率を維持したまま管理顧客数を増やすことができるツールです。



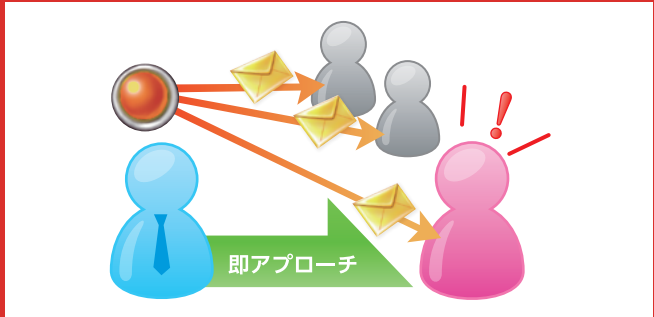
GRIDY メールビーコンの特長

1 さまざまな条件で抽出、配信リストを作成できるので、効率的な営業が可能に！



顧客属性や商談ステータスから対象顧客を抽出し、メール配信を行うことができます。例えば、見込みの低い顧客へのフォローやアプローチは“バーチャル営業マン”に任せることで、“リアル営業マン”は見込みの高い顧客へのアプローチに専念できます。

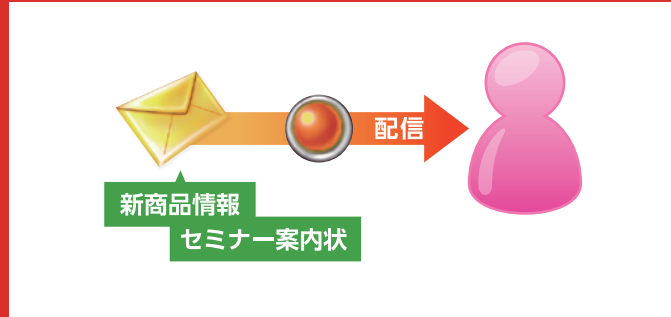
2 顧客の反応がリアルタイムにわかるので、攻めの営業が可能に！



配信メール内に埋め込んだURLのクリック数、クリックした顧客情報はリアルタイムでリスト化されます。興味を持った顧客がすぐにわかるので、タイムリーなアプローチが可能となり、効率的かつ戦略的な営業活動を展開することができます。

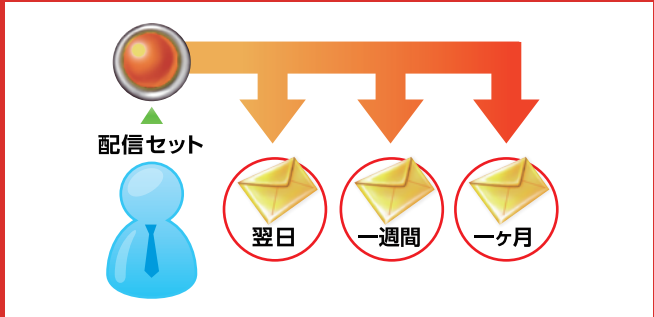
GRIDY メールビーコンの活用例

1 新商品の案内、リマインドメール等で見込み顧客とのつながりをキープ！



案内メールやリマインドメールを小まめに配信することで見込み顧客を掘り起こしたり、見込みの低い顧客への継続的フォローができます。

2 段階を踏んだアプローチで見込みの低い顧客を優良顧客に育成！



忙しい営業活動の合間に、見込みの低い顧客に段階を踏んだ細やかなアプローチを行うのは非効率。ストーリー立てたメールをまとめてセットし、配信は“バーチャル営業マン”に託すことで、見込みの低い顧客を優良顧客へと手間なく育成していくことが可能です。

メール配信は、簡単3ステップ！

メールビーコンの配信セットは、簡単3ステップ。忙しい営業活動の合間に短時間で行っていただくことができます。

1 配信リストを作る

リストのタイプは以下の2つ！

顧客担当者リスト

- リスト作成時に対象者を指定します。
- 限られた既存顧客のみに送信したい定期メール等に使用します。
- 配信数を限定できます。

抽出条件リスト

- 条件を設定して配信のたびに対象者を自動抽出します。
- アプローチ中の全見込み顧客に送信したい案内メール等に使用します。
- リスト作成以後に獲得した見込み顧客にも配信することが可能です。

- ①対象者固定のリストを作成するか、条件でリストを持つかを選択できます。
- ②GRIDY SFAとの連携により、さまざまな条件で配信対象者を抽出することができます。
- ③作成したリストは、「Myリスト」に登録・保存できます。

▲新規Myリスト画面

2 メール文面を作る

宛名等に顧客企業名、担当者名等を個別に設定できるので、あたかも営業マンが一通一通作成したかのように送信することができます。

また、本文内にクリック履歴の残るURLを埋め込むことも可能です。URLをクリックした顧客担当者名までわかるので、タイムリーなアプローチをすることができます。

- ①宛名等に個別の名称を指定することができます。
- ②関連サイトのURLを埋め込むことができます。
- ③作成した文面は、「テンプレート」として保存できます。

▲メール文面作成画面

3 配信セット

最後に、配信日時を指定してセットします。社内ルールとして配信承認が必要な場合は、ワークフロー機能を活用して、承認プロセスを設定することができます。上長の承認なしには送信不可とすることで、管理・セキュリティ面も安心・安全です。

- ①送信者、返信先メールアドレスを指定できるので、顧客からの返信を担当者が直接受け取ることが可能です。また、共有のアドレス等を指定して部署で一元管理することもできます。
- ②配信セット画面で文面を作成し、テンプレートとして保存することもできます。
- ③配信セット画面で[登録]を押すと、ワークフロー画面に自動遷移するように設定できます。

▲ワークフロー確認画面

▲配信情報画面

配信したメールの反応がリアルタイムでわかる！

メール内には複数のURLを埋め込むことが可能。

各URLごとにクリック数が表示されるので、関心の高かった内容がわかります。

さらに、クリックした顧客担当者が一覧表示されるので、タイムリーなアプローチに活用することができます。

▲配信セット一覧画面

▲配信セット詳細画面

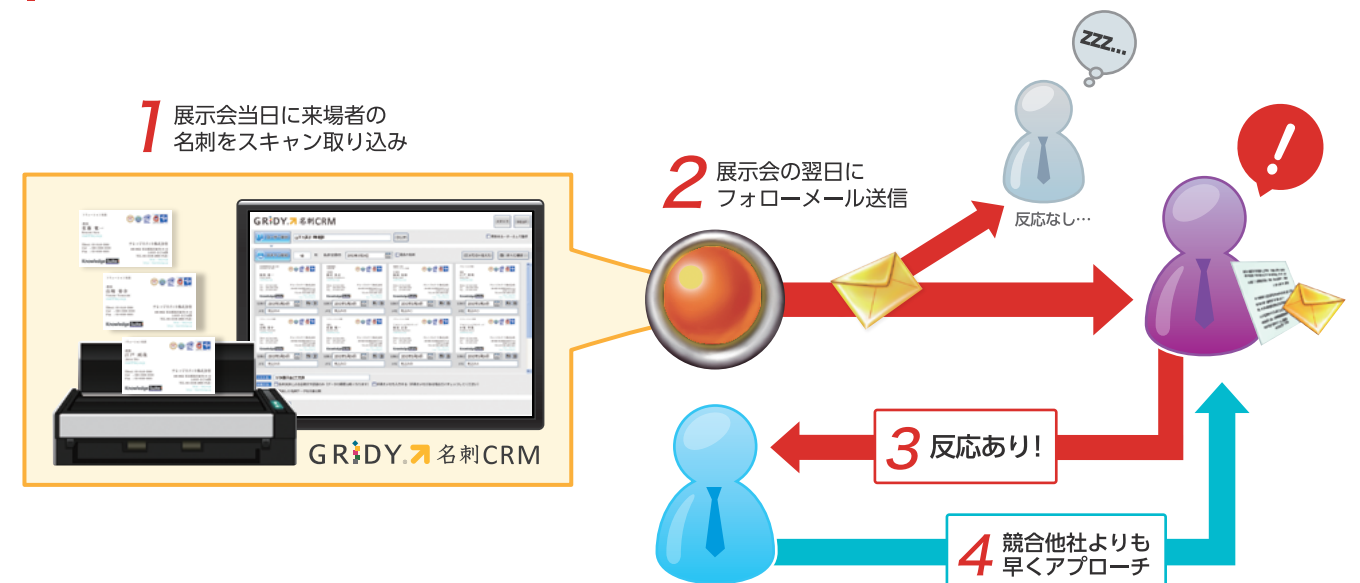
▲URLアクセス数リスト画面

スピーディなメール配信で、競合他社よりも早く商談化！

GRIDY メールビーコンを使えば、スピーディなメール配信が可能。

確度の高い見込み顧客をいち早くキャッチし、アプローチをかけることができます。

1 展示会での活用例



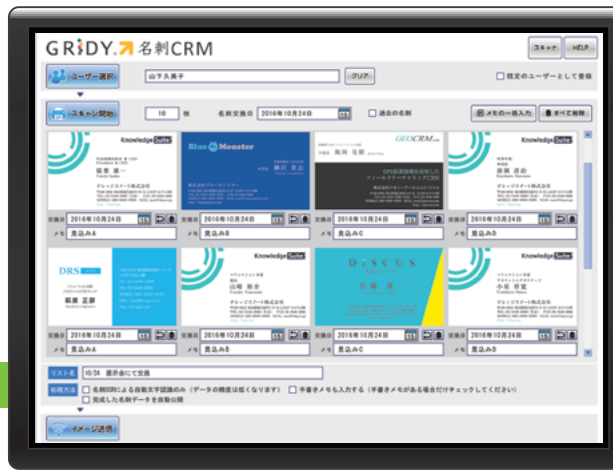
獲得した名刺を確実に会社の資産にする、名刺 デジタル化サービス





名刺デジタル化アプリ『24/365』





① 名刺をスマートフォンやスキャナー、または複合機で取り込み、画像を送信

顧客担当者画面



GRIDY SFA



GRIDY Smartphone

② 名刺デジタル化エンジンで数分でテキスト化

③ 顧客担当者画面に名刺画像つきで反映

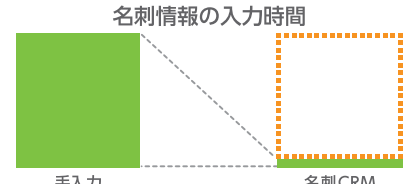
④ デジタル化エラー部分は国内オペレーターが目視補正



デジタル化されたデータ、名刺画面はスマートフォンでも確認可能

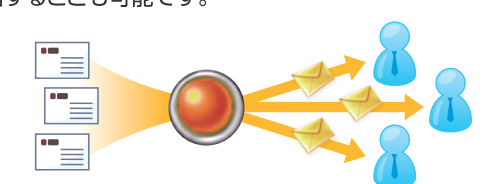
GRIDY 名刺 CRMの活用例

手入力の手間がなくなり、営業マンの負担が軽減！



名刺情報の入力時間
手入力
名刺CRM

スピーディーな見込み顧客フォローを実現！



担当者の部署異動・退職時も会社資産を確実に引き継ぎ！



見込み顧客のバッティングの際に的確なアプローチが可能！



シンプル・迅速なオンライン名刺交換サービス

GRIDY  オンライン名刺

オンライン商談中の名刺交換には、GRIDY オンライン名刺をご利用いただけます。スマートフォンやタブレットがあれば、お客様側はアプリケーション不要で、簡単・スムーズにオンラインでの名刺交換が可能です。

☑ お手持ちの名刺をオンラインで交換

☑ カンタン操作で誰でも使いこなせる

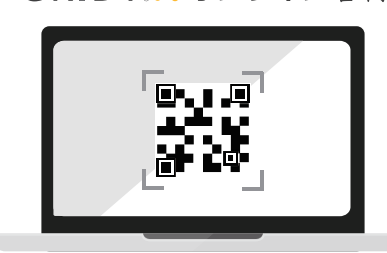
☑ 『Knowledge Suite』ご利用で無料提供

※ご利用には別途お申込みが必要です。

あなた側

① 名刺を撮影して登録

④ 確認・保存 SFA/CRMに登録



GRIDY オンライン名刺

② URL/QRコードを確認

③ 名刺を撮影して返送

お客様側



※QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。

15

16

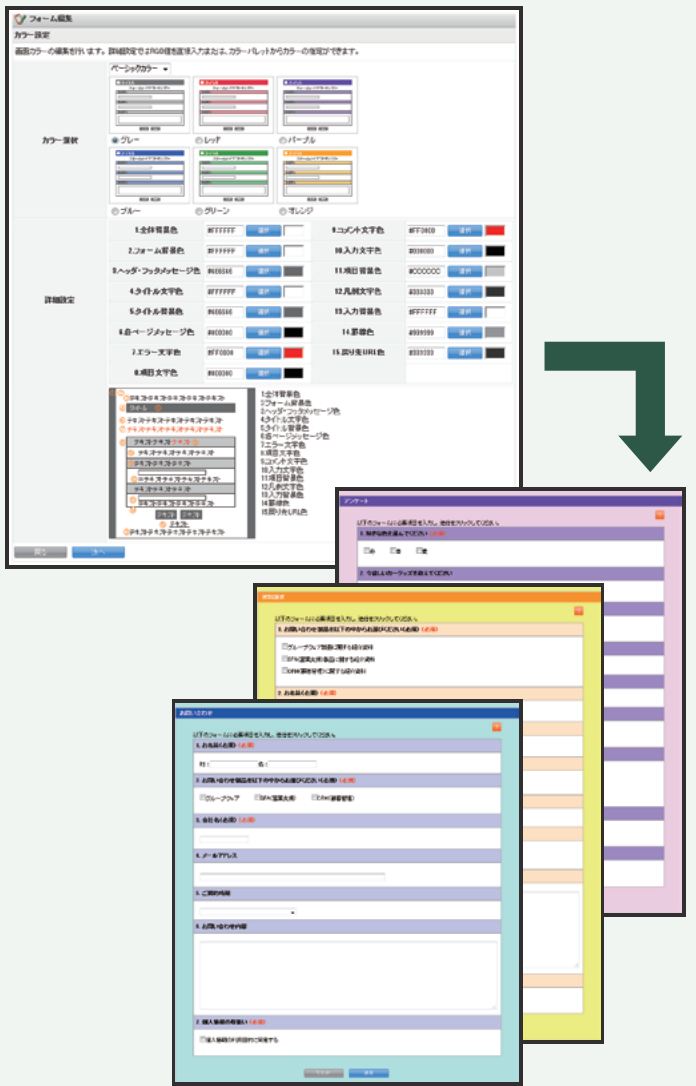
WEB問い合わせ管理ツール

見込み顧客獲得に効果！低コスト、短時間で手軽に作成できる！**GRIDY**  **リードフォーム**

GRIDY リードフォームの特長

htmlの知識がなくても作成可能！
オリジナルデザインも自由自在！

画面の案内に従って入力していただけなので、誰でも手軽にWeb
フォームを作成できます。
また、htmlソースをエクスポートし、加工、再びインポートする
ことでオリジナルデザインのフォームを作成することが可能です。



レポートメールに設定したアドレスには、お問い合わせがある度にお知
らせメールが届きます。
毎日のお問い合わせ件数は、1日1回届きます。

メール設定	
設定	ON/OFF
設定	OFF
設定	ON
フォーム一覧へ戻る	

▲メール設定画面

問い合わせデータは、
GRIDY SFA の顧客データベース
に自動取り込み

GRIDY SFA に自動取り込みするための項目設定をすることができ
ます。顧客の基本情報とともに、キャンペーン活動の情報も取り込
み、SFA で一括管理することができます。

取り込み項目設定(SFA)	
※リードフォームの設問をドラッグして顧客・顧客担当者の項目にドロップしてください。 ※「保存」ボタンで登録するまで反映されません。	
保存 リセット 戻る	
リードフォームの設問 ※は必須項目です。 ※チェックボックスをONすると重複取り込みの判定キーになります。	
顧客の項目	顧客担当者の項目
1. 企業名 2. 担当者名 3. メールアドレス 4. お問い合わせ内容	1. 所属部署 2. 役職 3. 担当者姓 4. 担当者名 5. 担当者姓かな 6. 担当者名かな 7. 電話番号1 8. 電話番号2 9. FAX番号 10. 携帯電話番号1 11. メールアドレス1 12. メールアドレス2 13. 顧客担当者分類 14. 詳細情報 15. 詳細情報2 16. 住所(所在地)郵便番号 17. 住所(所在地)都道府県 18. 住所(所在地)市区郡 19. 住所(所在地)町名・番地 20. 住所(所在地)建物名 21. 住所(所在地)英語住所

▲取り込み項目設定画面

API経由でデータ連携が可能！

※別途初期費用、月額オプション費用が必要になります。詳しくは営業担当者へお問合せ下さい。

Knowledge Suiteとあらゆるシステム/サービスとデータ連携ができる！**Knowledge Suite**  **API**

Knowledge Suite APIの特長

Knowledge Suite APIを利用することで、「Knowledge Suite」と他システム/アプリをAPI経由でデータ連携できます。
例えば、企業情報、担当者情報、商談情報など、「Knowledge Suite」に蓄積されたデータを他システム/アプリへデータ反映する。
または、他システム/サービスのリードデータ（見込み客情報）を「Knowledge Suite」に取り込むことができるようになります。
これにより、これまで散在していた各種システムデータが連携することで、ビジネスフローが最適化されます。



「Knowledge Suite」の顧客商談データを他システムへ反映する
「Knowledge Suite」を、他販売管理システムへ登録・更新で
きます。

「Knowledge Suite」に、他システムからデータを取り込む
例えば、マーケティングオートメーションシステムのリード
データを毎日「Knowledge Suite」に取り込み、最新状況を
同期することができます。

Excelへの抽出例

※お客様ご使用の Excel テンプレートによって表示は異なります。

部 署		第1営業部							
氏 名		前園 清治							
金 額		4月	5月	6月	7月	8月	9月	金額合計	
	予 算	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	42,000,000	
	受注実績	7,607,250	10,718,250	7,070,250	2,250,000	0	0	27,645,750	
	受注予測	7,607,250	10,718,250	7,070,250	15,286,000	19,847,400	38,170,100	98,699,250	
	差異(実績-予算)	607,250	3,718,250	70,250	△4,750,000	△7,000,000	△7,000,000	△14,354,250	
活 動		4月	5月	6月	7月	8月	9月	活動回数	受注金額
	新規・ターゲット	8	6	8	4	0	0	26	8,467,500
	新規・一般	2	0	0	0	0	0	2	1,530,000
	新規・計	10	6	8	4	0	0	28	9,997,500
	既存・最重要	7	9	8	4	0	0	28	8,116,250
	既存・拡大	4	4	1	6	0	0	15	3,486,000
	既存・フォロー	3	9	8	2	0	0	22	5,646,000
	既存・計	14	22	17	12	0	0	65	17,248,250
その他・計	2	0	1	0	0	0	3	400,000	
失 注	4月～9月(上位5社)		注)失注の合計は上位5社含む全ての合計金額を表示						
	顧客名	商談名	金額	納入会社			理由		
	大聖寺株式会社	販売管理システム	6,000,000	安恵株式会社			N:要件を満たさない		
	久留里株式会社	給与システム	3,150,000	曾松株式会社			N:費用対効果が低い		
	陸奥下村株式会社	人事システム	2,200,000				B:予算がとれず		
	尾張株式会社	管理会計システム	850,000	田目株式会社			T:納期があわず		
	陸中株式会社	ワークフローシステム	550,000	善内株式会社			N:要件を満たさない		
	合 計		12,950,000						

見たい企業の情報を右クリックで一発表示！



Knowledge Suite画面上の「会社名」または、「法人番号」「ドメイン」を選択して右クリックをするだけで、目的の企業データが表示されます。

ブラウザの画面上であれば、今お使いのメールやシステム、PDFなどからチェックできます。

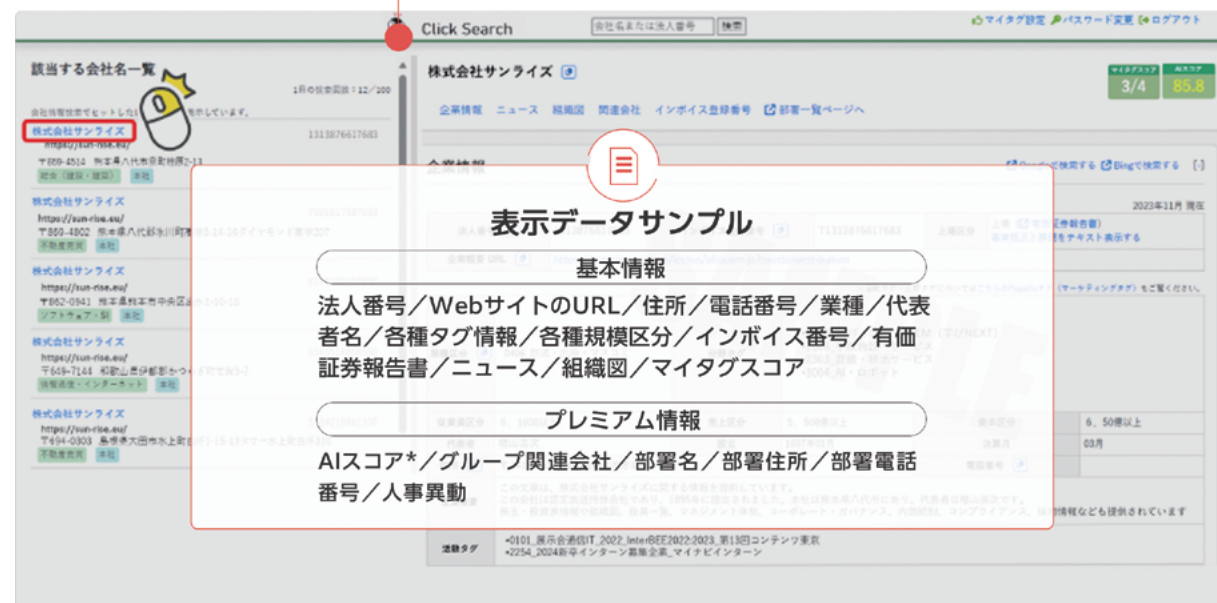
情報はKnowledge Suiteの顧客情報などにもコピーで入力することができるので、

社内で情報共有し、業務効率化を図ることが可能です。

また、ご自分で注目したいタグを自由に設定できる「マイタグスコア」で自社にとっての重要顧客が

即座に判定できるなど、情報収集や企業調査などで費やしていた時間が大幅に削減できます。

右クリックで即企業情報をチェック！



※企業により電話番号や会社規模、メールアドレスなど情報が不足している企業も含まれることをご了承ください。
※画面サンプルで表示されている会社情報は、ダミーデータを使用しております。
※プレミアム情報の表示にはプレミアムプランのお申し込みが必要です。
※AIスコアの表示には、プレミアムプランおよび別途AIスコア分析（別料金）のお申し込みが必要です。
※クリックサーチ、マーケティングタグは、ネットビジネスサポート株式会社の登録商標です。

企業HPにない情報まで1か所に集結！

「企業情報」「ニュース」「組織図」「部署情報」「人事異動」「関連会社」「インボイス登録番号」が表示されるので、適宜詳細をご覧ください。



※人事異動、部署情報、関連会社情報、AIスコアの閲覧は、プレミアムプランでのご利用が必要です。

CLICKSEARCHの活用例

毎日大量に届く
企業からの問合せ！
いったいどんな会社から？

メールやリードフォームへの
問合せから
素早く企業情報をチェック！

優先度付けや情報付与が
スピードアップ！
 unnecessary対応や重要な問合せの見落とし、
セキュリティ事故等のリスク軽減！

初めて電話する会社
訪問する会社の
最新情報をチェックしたい！

Knowledge Suiteの
名刺管理や顧客情報から
素早く企業情報をチェック！

マーケティングタグや最新ニュースで
お客様の活動情報をキャッチ！
さらに人事異動や部署情報の活用で、
アポ率や受注確度アップ！

毎月受領する請求書や
色々な契約書の
取引先の情報確認が大変！

受領した請求書PDFや
ワークフローの会社名から
素早く企業情報をチェック！

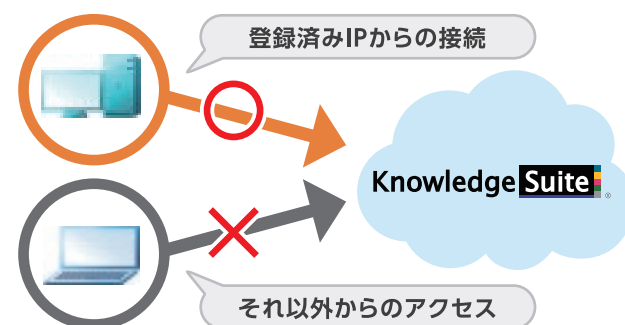
インボイス番号や
有価証券報告書を確認！
記載誤りやリスク確認を確実に、
ビジネスリスク回避に！

IPアドレスによる接続制限サービス^{*1}でセキュリティを追求！

自社セキュリティポリシーに応じて、アクセス制御を指定の固定 IP アドレスからのみサービスログインを許可する、ホワイトリスト方式のアクセス制限サービスをオプションでご用意しています。また、固定IP制限時であっても、指定のスマートフォンからのアクセスを自在にリモートアクセス設定可能です。

^{*1}: オプションサービスです。

※ご利用には接続可能な拠点のIPアドレスが必要となります。



組織のセキュリティポリシーに沿った設定が一元管理可能！

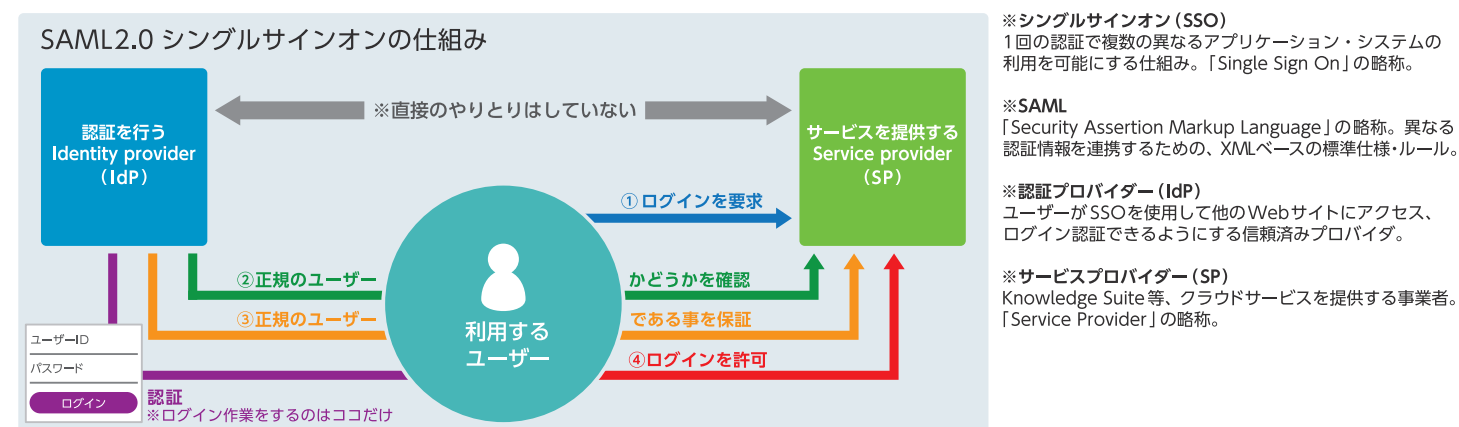
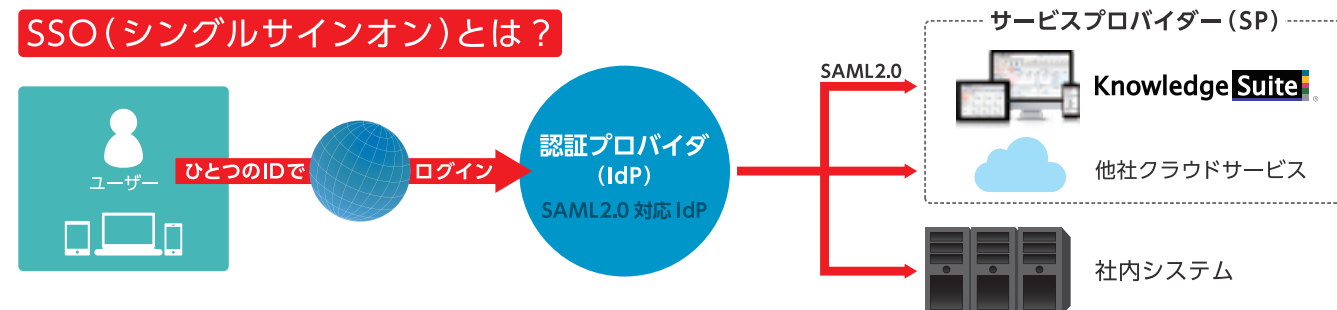
自社で定められているパスワードポリシーに応じてログインパスワードのポリシーを詳細に設定することができます。文字数、文字タイプの制限や有効期限の設定まで、さまざまなポリシー設定が可能です。



SSO (シングルサインオン) 認証サービスを標準実装！

SSO (シングルサインオン) は、複数のシステム・クラウドサービスを利用している場合でも SAML2.0 に対応している認証プロバイダ (IdP) を通じて、1 つの ID で「Knowledge Suite」にログイン可能となる認証機能です。これにより、ユーザーは都度ログイン認証する必要がなくなり、また多くのログイン ID・パスワードの管理も不要となります。また、スマートデバイスにも対応し、セキュアな環境を維持したまま社内外の複数にまたぐシステム・サービスをご利用いただけるようになります。

SSO (シングルサインオン) とは？



運用開始から定着までの導入支援プラン

貴社専属の導入コンサル担当者が導入を強力に支援致します



ナレッジスイートは売上アップを強力にバックアップする営業支援ツールです。しかし利用されなければ情報は蓄積されず、売上アップにも貢献できません。ナレッジスイート導入支援サービスは、売上アップへ導く最適なスタートアップ環境を貴社ご担当者様とともに設計し、運用定着へ導く必要不可欠なサービスです！運用開始時の難題は導入支援コンサルタントに任せ、売上アップへ向けた運用を開始しましょう！

選べる導入支援プラン

SFA 導入ミニマム支援パック

- SFA 導入ガイダンス講習
- システム管理者向け研修

- + SFA (営業支援 / 顧客管理) の初期導入を支援。
- + 既存業務課題の確認と SFA 機能の説明にて、サービス対応可能範囲の認識合わせを実施。
- + 初期運用開始に向け基本設定方針を策定。
- + 自社で SFA 環境の基本的な構築を行うための管理者操作研修を実施。

SFA 導入コンサルティング基本パック

- SFA システム導入支援 運用 / 環境設計構築
- 組織ツリー・メンバー登録 / 情報アクセス権限設定
- SFA データベース項目カスタム / 画面定義設定 (顧客管理・商談管理・営業報告・商品マスタ)
- システム管理者向け研修
- 導入マスタスケジュール作成 / 進行管理

- + SFA (営業支援 / 顧客管理) の初期導入を支援。
- + 取引先との顧客深耕や新規開拓における現状業務プロセスを認識、SFA 活用方針を策定。
- + 貴社業務にマッチした SFA 環境の構築と運用操作オペレーションを設計。
- + 情報共有範囲ならびに情報アクセス権限を定義、SFA 環境へ設定。
- + 初期運用開始後に自社で SFA 環境のチューニングを行うための管理者操作研修を実施。
- + 初期運用開始に向けた一連の工程を導入スケジュールに落とし込み、進捗を管理。