

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 〕 〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-18-19 UD神谷町ビル 7F TEL : 03-5405-8111
〔 愛 宕 オ フ ィ ス 〕 〒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
〔 R & D セ ン タ ー 〕 〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-20-4 虎ノ門鈴木ビル 5F
〔 中 部 営 業 所 〕 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅 3-28-12 大名古屋ビルヂング 25F
〔 関 西 営 業 所 〕 〒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
〔 九 州 営 業 所 〕 〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街 8-1 JRJP 博多ビル 3F TEL : 092-286-9864



ISMS-RC
ISMS 80000
本社/愛宕オフィス/R&Dセンターにて取得

販売代理店

2025.02

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!

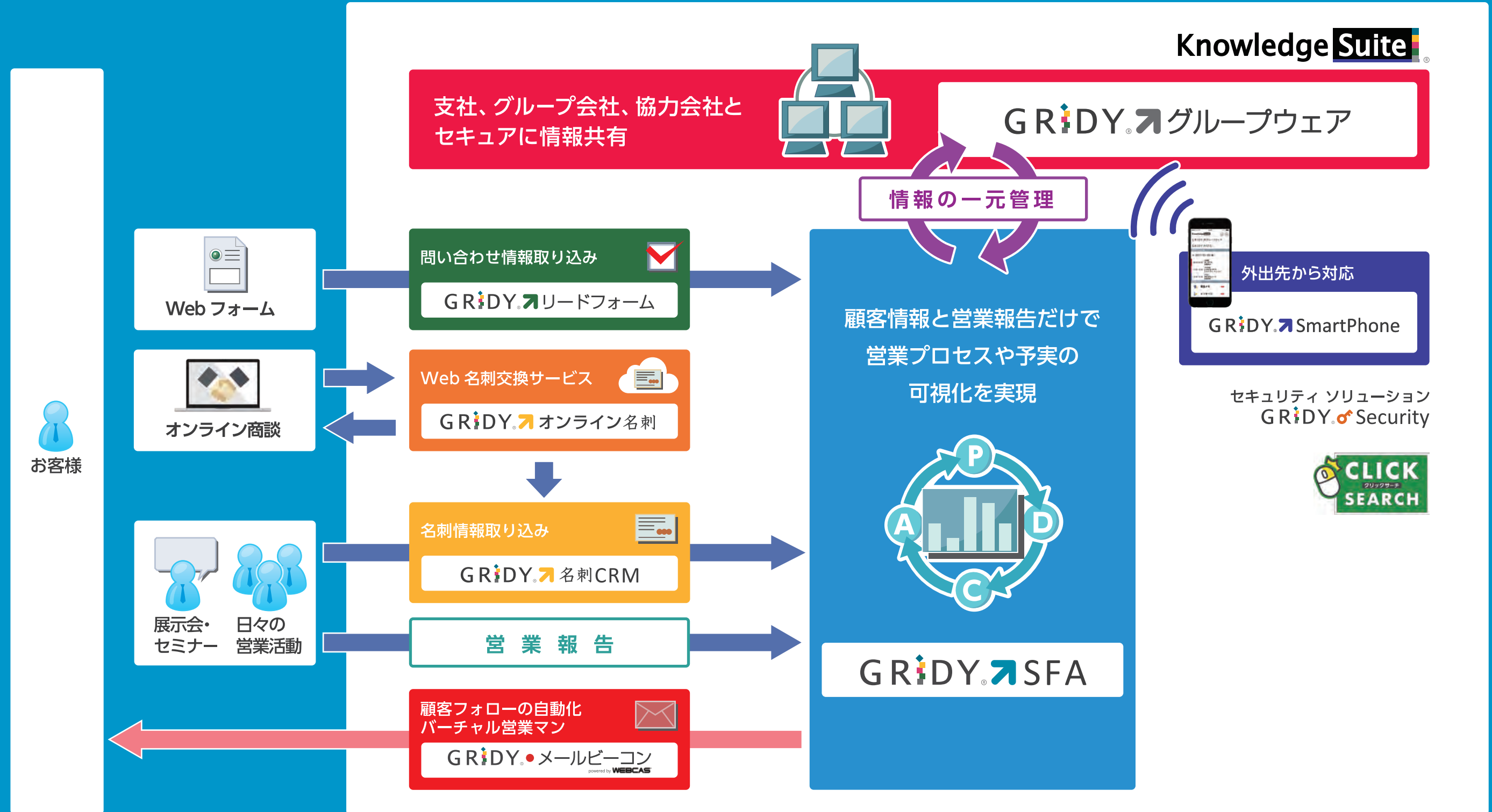
ユーザー数無制限

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定制度の取得

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

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] 株式会社メーア 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] ■株式会社メーア	21

目標

表示選択 部署 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	重要商談件数 7件	商談件数 14件
絶対好調 8件	順調 15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 8件

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

従業員数別 6件 認知経路別 6件 業種別 6件

検索エンジン 1件 建設業 1件 雑誌 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

営業報告担当者評価別

157件	初回接触 7件	A: 確実(100%) 2件 500,000円	既存ビジネス 2件
	製品/サービス評価中 2件 50,000円	B: 1割は確実(80%以上) 1件 55,555,555円	新規ビジネス 6件
	ニーズ把握/確認 5件 59,155,666円	C: 見込みあり(60%-70%) 4件 7,169,000円	設定なし 13件
	予算/決定者確認 2件 3,969,000円	D: 五分五分(50%) 3件 110円	
	価格交渉中 1件 0円	E: 厳しい(40%以下) 1件 4,500,000円	
	提案書/見積書提示中 2件 2,000,000円	F: 見込み無し(0%) 1件 0円	
	最終交渉中 2件 4,500,000円	設定なし 9件 2,170,000円	

ToDo一覧

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作ることができます。

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。

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

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

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

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。

▲ 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。

▲ コックピット画面

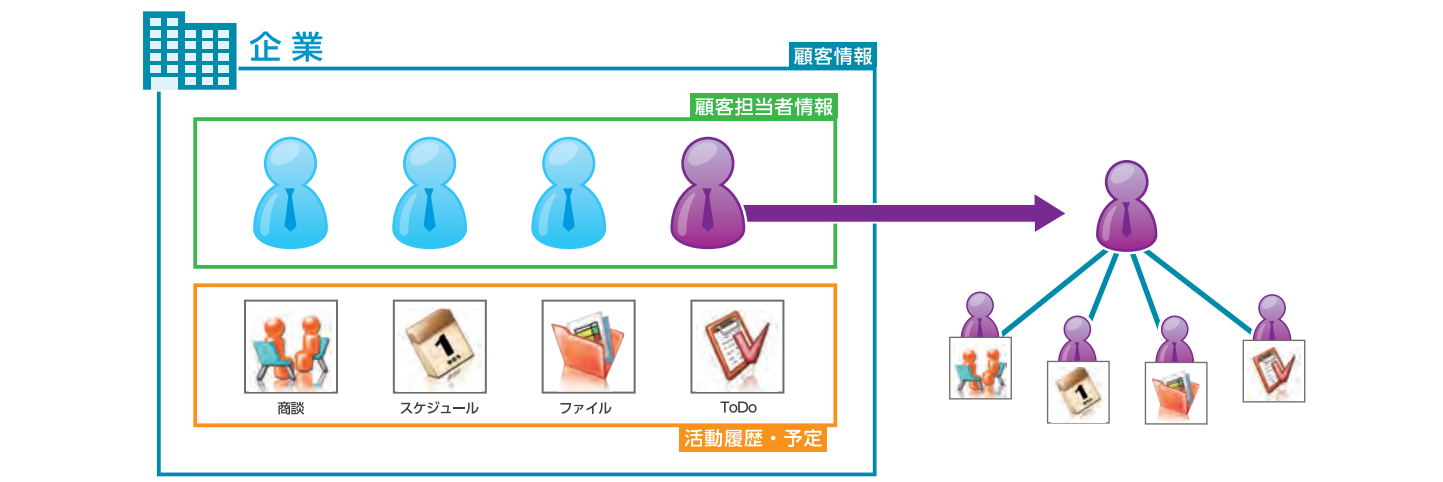
「受注見込」の確認ができるから
予算達成のための攻めどころがわかる

「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

GRIDY SFA の主な機能

顧客管理機能

企業に紐づく担当者、商談、営業報告、スケジュール、ファイル等を一覧表示することで、すべての情報を可視化できます。また、顧客・顧客担当者の管理項目および管理項目名称は自由に設定することができ、自社に合った運用が可能です。



顧客詳細

顧客種別	見込み取引先	顧客番号	t000001	
顧客正式名称	ナレッジスイート株式会社	代表者名	前田 仁志	
代表電話番号	03-5405-8111	代表FAX番号	03-5405-8112	
営業担当部署	営業本部	営業担当者	高原 祐一郎	
親顧客		業種	その他:製造業	
設立年月日	2002/11/01	資本金	200,000,000円	
年間売上		決算日	3月31日	
WEBサイト	http://ksi.co.jp/	従業員数	201~500人	
認知経路	検索エンジン	地域	関東	
評価	見込み有り	詳細情報	導入検討中	
住所情報(所在地)	〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-18-19 虎ノ門マリンビル 7F			
作成者	山田 太郎	作成日	2015/01/14 15:28	
最終更新者	高原 祐一郎	最終更新日	2017/01/19 18:16	

顧客関連情報

顧客担当者 1件

アクション	顧客担当者名	役職	電子メール	電話
編集 削除 名刺	鈴木 次郎	部長	suzuki@ksi.co.jp	03-3589-2722

商談 2件

アクション	商談名	フェーズ	金額	完了予定日
編集 削除	SFA導入	検討中	1,000,000円	2017/7/24
編集 削除	グループウェア導入	初回接触	1,000,000円	2017/7/24

スケジュール 予定:1件 終了:0件

アクション	タイトル	担当者	日時	種別
編集 削除	インポート機能について	鈴木 次郎	2017/3/3 10:30~12:00	重要

ToDo 2件

アクション	件名	担当者	期日	重要度	更新者
編集 削除	説明資料用意	鈴木 次郎	2017/02/21	高い	鈴木 次郎
編集 削除	見積作成	山田 健介	指定なし	通常	鈴木 次郎

営業報告一覧 1件

状態	報告日	報告者	評価	活動日	活動タイトル	顧客名	顧客担当者名
完了	2017/01/10	鈴木 次郎	👍	2017/01/10	受注報告について	ナレッジスイート株式会社	鈴木 次郎

問合せ 1件

アクション	問合せID	件名	優先度	オープン日	状況	所有者
編集	a0000061	価格に関して	中	2015/1/30	クローズ	鈴木 次郎

顧客情報

顧客である企業・組織の詳細情報が確認、管理できます。企業・組織情報の各項目は自由にカスタマイズできます。また、登録履歴が保存されていますので誤って更新してしまった場合でも元に戻すことができます。

顧客担当者情報

複数の担当者を顧客に紐づけて管理できるので、他の営業マンも担当した過去から現在のすべての顧客担当者を一覧で確認することができます。

活動履歴・予定

商談、スケジュール、営業報告、ファイル、ToDo 等、顧客に対するすべての活動履歴・予定を俯瞰することができます。他の営業マンが担当している案件も並べて確認することができるので、担当案件以外の情報も共有でき、戦略的な営業活動を展開することが可能になります。

商談管理機能

顧客・顧客担当者に紐づく案件の商談プロセスを登録・管理する機能です。フェーズや受注見込み、次のステップ等の詳細情報を共有することができるので、複数の担当で進行している案件でも、スマートに共有でき、効率的な営業活動を展開することができます。

商談詳細

営業担当者	前田 仁志	3	売上	1,000,000円
商談名	ナレッジスイート株式会社(新規商談)	4	完了予定日	2017/05/29
顧客(法人)	ナレッジスイート株式会社	5	作成日	2015/01/28 18:55
フェーズ	初回接触	6	最終更新日	2017/01/18 17:18
予定見込	5,000,000円			
営業担当部署	営業本部			
説明	2017/01/15 見込み確認 決断はまだ固まらなかつたとのこと。			
作成者	前田 仁志			
最終更新者	前田 仁志			

顧客担当者

顧客担当者	役割	比率
前田 仁志	100%	100%

商談商品

商品	数量	販売価格	原価	小計	原価小計	粗利益	粗利益率
商品A	1	500,000円	300,000円	500,000円	300,000円	200,000円	40%
商品B	2	500,000円	300,000円	1,000,000円	600,000円	400,000円	40%
合計				1,500,000円	900,000円	600,000円	40%

商談履歴 1件

説明	フェーズ	売上金額	受注見込	完了予定日(更新月)	最終更新日
1	初回接触	500,000円	500,000円	2017/05/29	2017/01/18 17:18

商談詳細画面では、「いつ」「何を」「どれくらい」受注できるかを管理することができます。

1 フェーズ

営業プロセスの進行状況

2 受注見込

商談の受注確度

3 売上

商談の受注見込総額

4 完了予定日

商談に対する受注見込み日

5 商談商品

提案中の商品一覧

6 商談履歴

履歴が積み重なり、商談プロセスを把握可能

管理項目カスタマイズ

顧客・顧客担当者・商談・商品内の項目は、追加、削除可能です。項目名を独自の名称に変更することもできます。また、商談フェーズや受注見込み等、運用に合わせた管理指標に設定することも可能です。

商談のカスタム例

Before

新規商談

基本情報 *は必須項目です。

商談名

株式会社クラウドカンパニー 商品提案

重要

受注見込

未月中

顧客

株式会社クラウドカンパニー

売上金額(円)

2,000,000,000

フェーズ

初回接触

受注日/失注日

導入目的

新規営業力強化

購買決定要因

費用対効果

営業担当情報

営業担当部署

部署名選択

東京本社

営業担当者

三井 健介

After

新規商談

基本情報 *は必須項目です。

商談名

株式会社クラウドカンパニー 商品提案

顧客

株式会社クラウドカンパニー

フェーズ

初回接触

導入目的

新規営業力強化

購買決定要因

費用対効果

次のアクション

目的

2017/02/22

受注予定日

2017/03/03

営業担当情報

営業担当部署

部署名選択

東京本社

営業担当者

三井 健介

不要な項目を削除したり、項目名を独自の名称に変更することができるので、業務内容に応じたカスタマイズが可能です。

インポート・エクスポート

顧客・顧客担当者・商談・商品データは、CSVファイルによるインポート・エクスポートが可能です。必要なデータのエクスポートや他システムとのデータ連携をスムーズに行っていただくことができます。

7

8

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

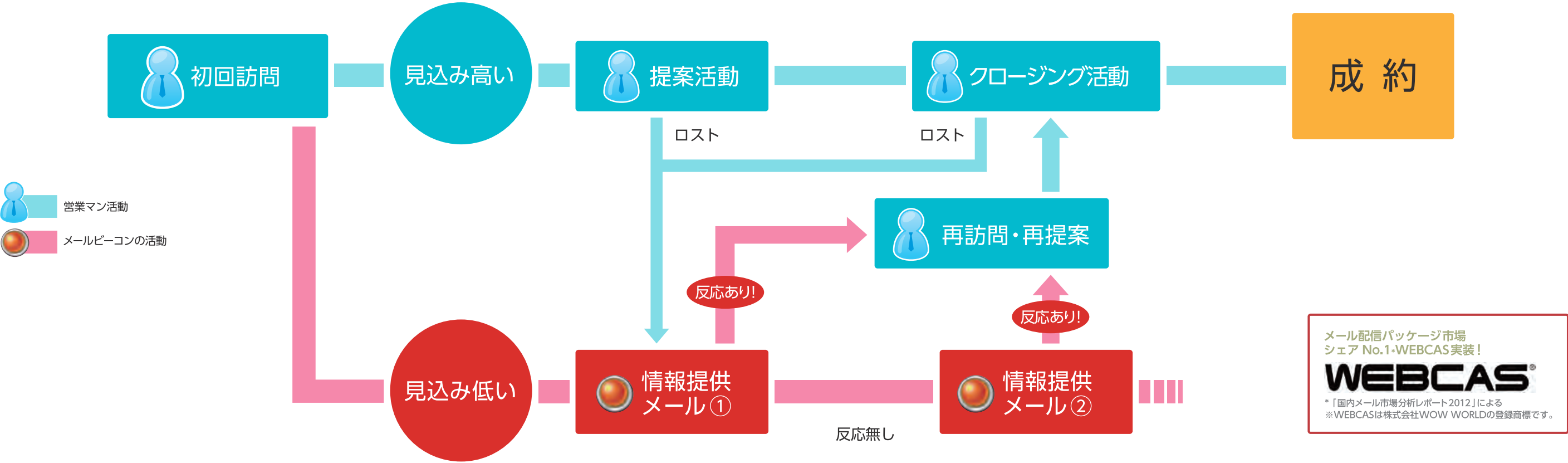


管理顧客数を最大化させる営業支援メール配信 エンジン

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。



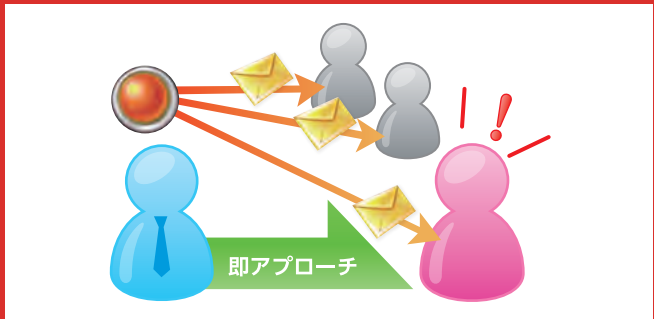
GRIDY メールビーコンの特長

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。

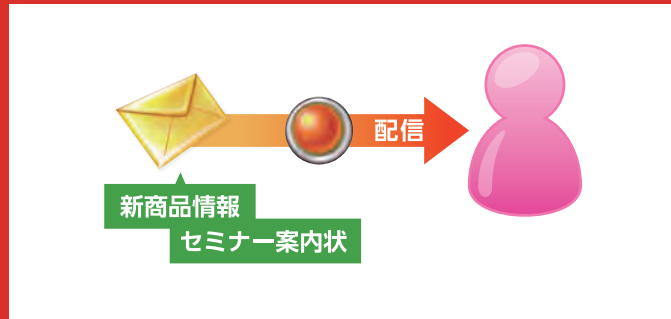
2 顧客の反応がリアルタイムにわかるので、攻めの営業が可能に!



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。

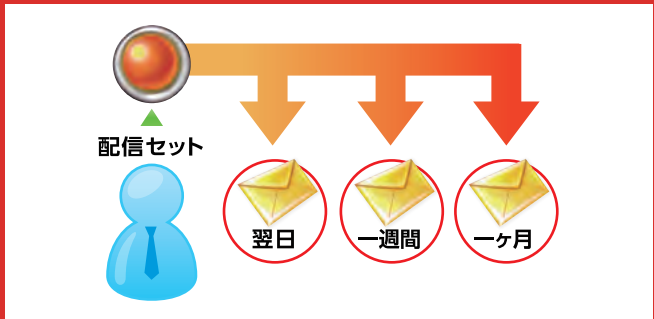
GRIDY メールビーコンの活用例

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。
- ② GRIDY 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

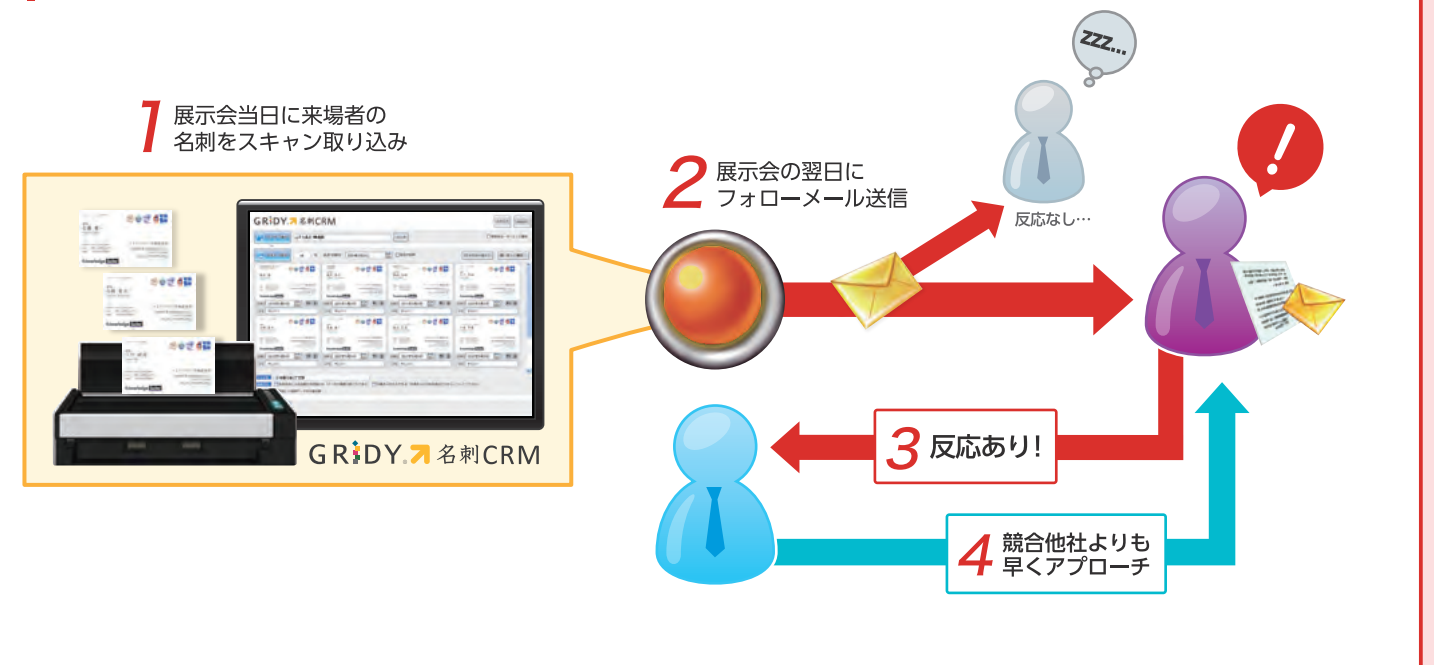
▲配信セット詳細画面

▲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



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

2 数分でデジタル化

3 GRIDY SFAに反映

エラー箇所を翌営業日までに修正

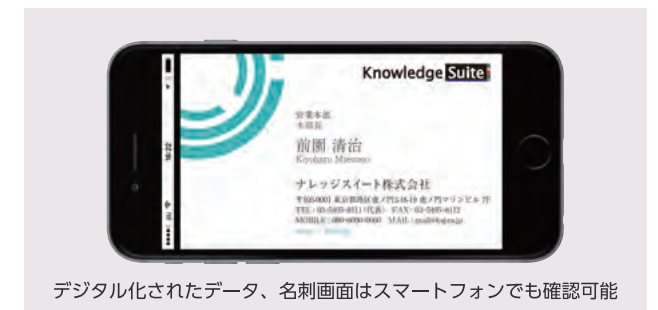


① 名刺をスマートフォンやスキャナー、または複合機で取り込み、画像を送信



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



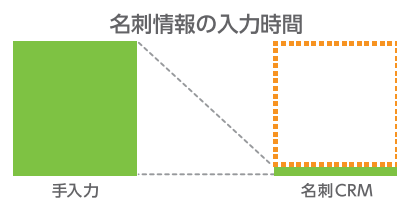
デジタル化されたデータ、名刺画面はスマートフォンでも確認可能

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！

連携機能
GRIDY SFA

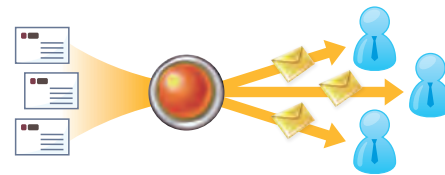
忙しい営業活動の合間に名刺情報を手入力する手間をなくすことで、営業マンの負担が軽減され営業活動時間を最大限に活用できます。また、余計な残業時間を減らすことができ、コスト削減につながります。



スピーディーな見込み顧客フォローを実現！

連携機能
GRIDY メールビーコン

イベントや展示会で獲得した名刺をすぐデジタル化することができるので、他社よりも早い顧客接触を実現することができます。GRIDY メールビーコンとの連携で、最速でイベント翌日にフォローメールを一斉配信することも可能です。



担当者の部署異動・退職時も会社資産を確実に引き継ぎ！

連携機能
GRIDY SFA

名刺情報と営業報告をすべてデジタル化し、蓄積しておくことで過去の営業活動を可視化することができます。また、担当者の異動時・退職時も確実に引き継ぐことができるので、大切な会社資産の損失を防ぐことができます。



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！

連携機能
GRIDY SFA

名刺情報は、GRIDY SFA に自動蓄積されるので、見込み顧客にアプローチする際、他の営業担当者との接触履歴をすぐ確認できます。接触履歴があれば、担当者から事前に情報をキャッチアップすることができるので、攻めの営業が可能になります。



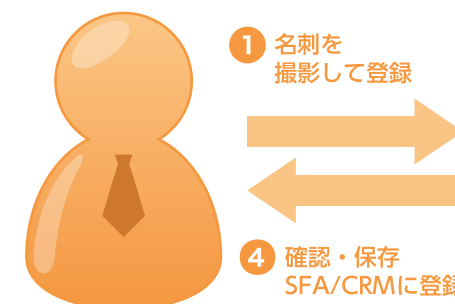
シンプル・迅速なオンライン名刺交換サービス

GRIDY.  オンライン名刺

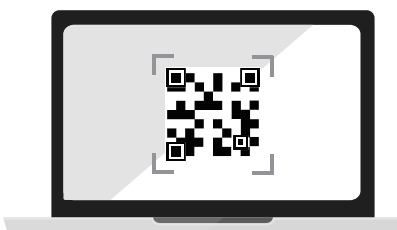
オンライン商談中の名刺交換には、GRIDY オンライン名刺をご利用いただけます。スマートフォンやタブレットがあれば、お客様側はアプリケーション不要で、簡単・スムーズにオンラインでの名刺交換が可能です。

- ✓ 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



GRIDY.  オンライン名刺



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。

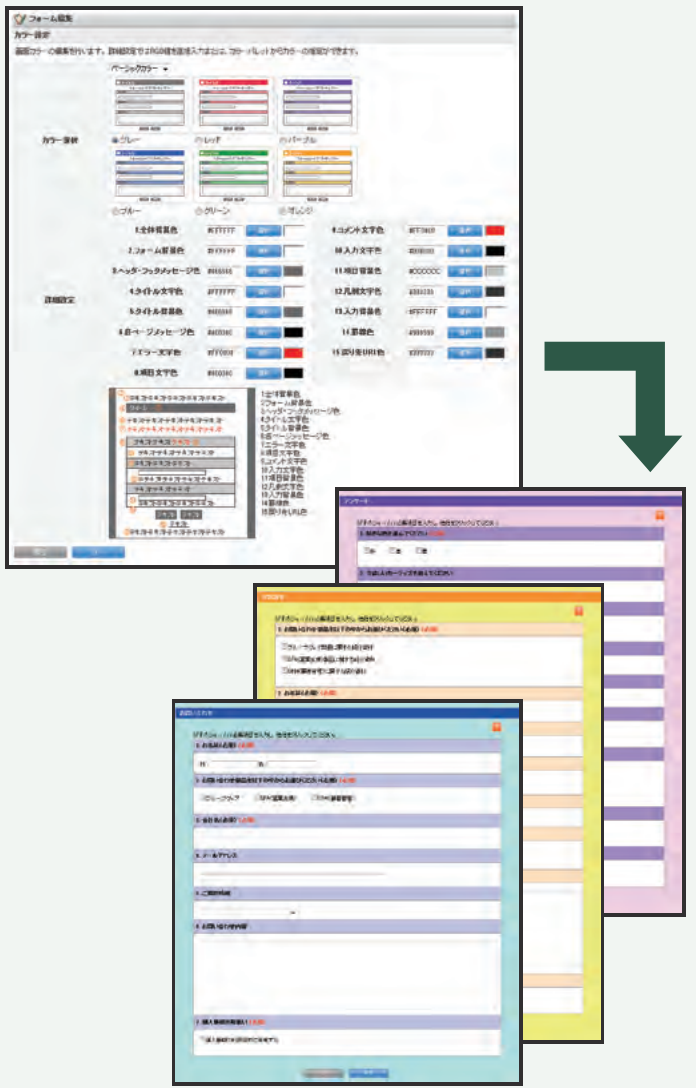
WEB問い合わせ管理ツール

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**

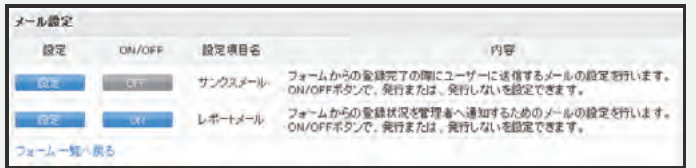
GRIDY リードフォームの特長

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	3,488,000
	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	
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									
失 注	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。

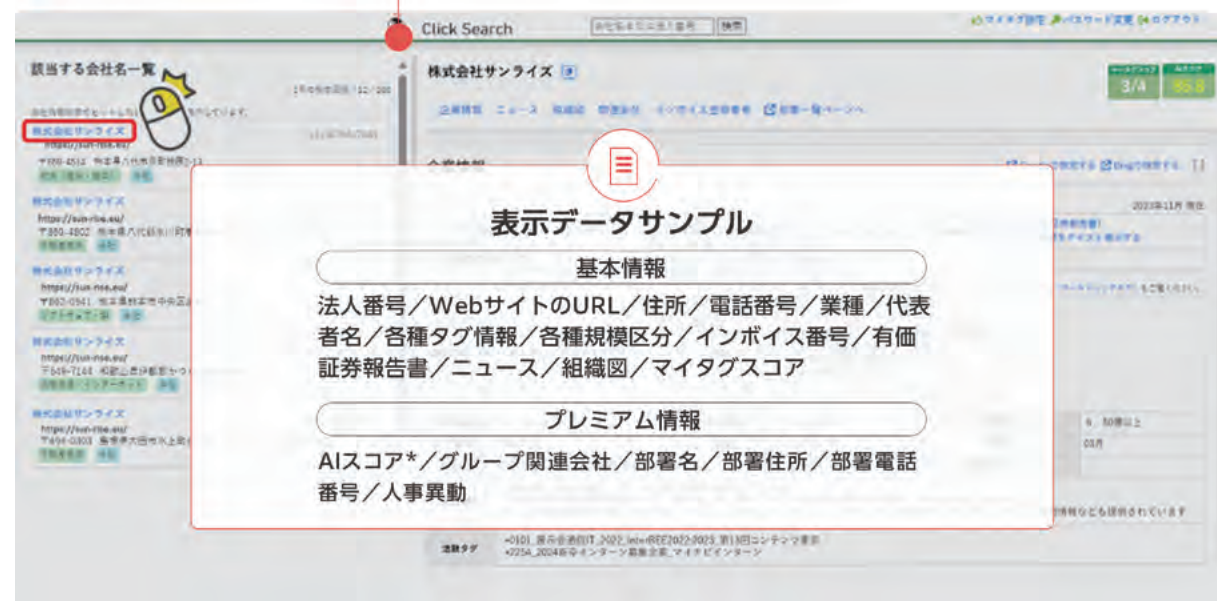
情報はKnowledge Suiteの顧客情報などにもコピーで入力することができるので、

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！

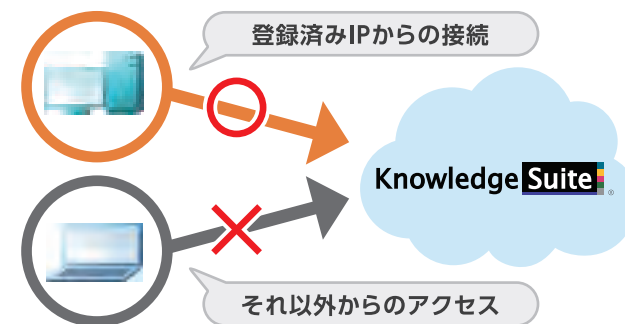
インボイス番号や
有価証券報告書を確認！
記載誤りやリスク確認を確実に、
ビジネスリスク回避に！

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！

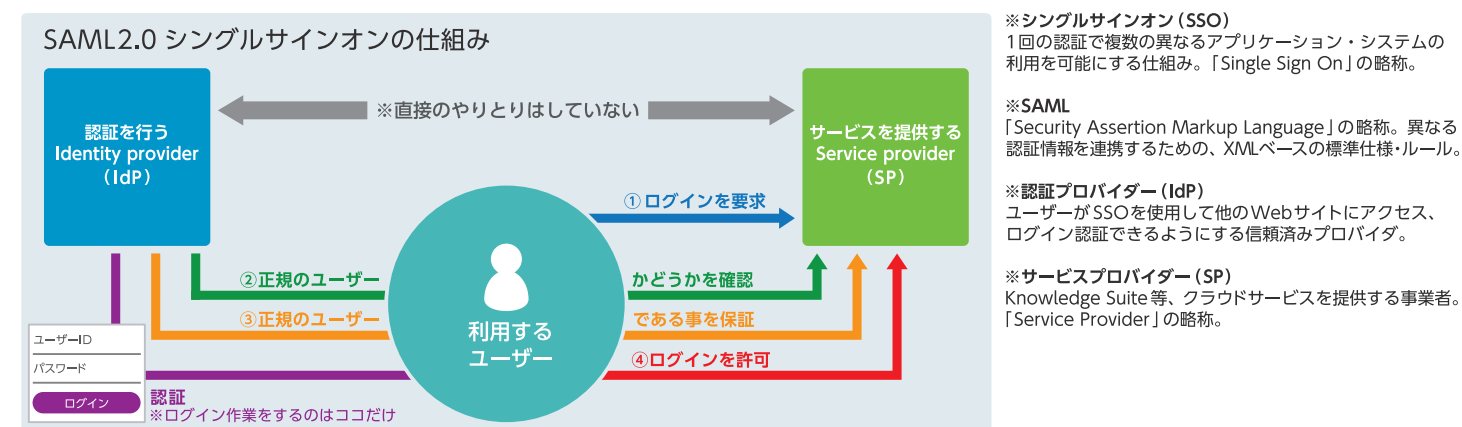
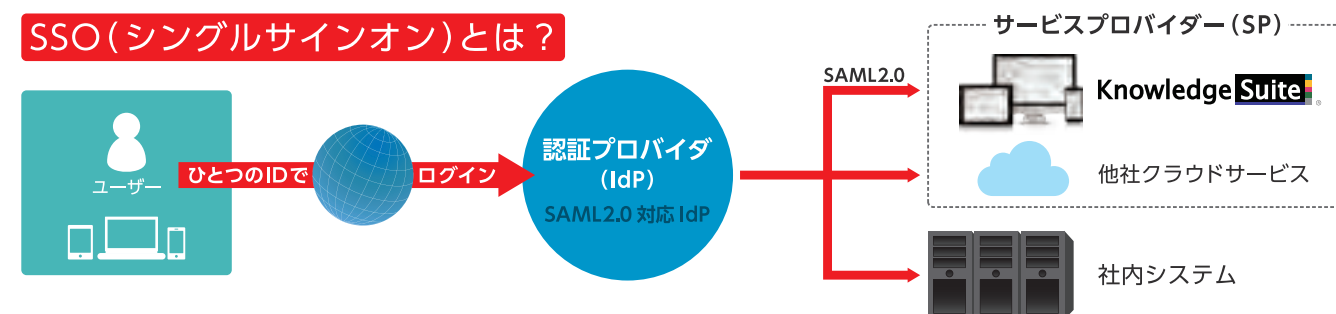
自社で定められているパスワードポリシーに応じてログインパスワードのポリシーを詳細に設定することができます。文字数、文字タイプの制限や有効期限の設定まで、さまざまなポリシー設定が可能です。



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。