

部門別 Sansan活用例

～マーケティング部門編～



業界・業種を問わず、9000社の利用実績



※利用企業数は、営業DXサービス「Sansan」をご利用いただいている契約数

業界・業種の一例

IT・情報通信



NECソリューションイノベータ株式会社 様

金融



株式会社クレディセゾン 様

製造・メーカー



エレコム株式会社 様

公共機関・非営利団体



徳島県 様

卸・商社



住友商事株式会社 様

広告・放送・出版



株式会社講談社 様

不動産



三菱地所株式会社 様

旅行・宿泊・飲食



沖縄ツーリスト株式会社 様

セキュリティへの取り組み



プライバシーマークの取得

プライバシーマーク制度は、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等を認定して、事業活動に関してプライバシーマークの使用を認める制度です。Sansanは2007年10月に取得しています。

PMSの構築

設立当初よりJIS Q 15001の規定に基づき、PMS（個人情報保護マネジメントシステム）を構築し、体制整備、教育の徹底等を行い、リスクの最小化にあらゆる手段を講じています。

個人情報保護士資格の取得義務

全社員に個人情報保護士の資格を取得することを義務付けており、高い水準でセキュリティ意識を持ち、法律を順守しています。

Sansanが提供できる価値

よくある課題

Sansanで実現できること

01

顧客情報に抜け漏れがあり
数字に基づいた戦略立案ができない



売上、従業員規模などの多様な
属性情報を付与
高度な分析が可能に

02

セミナー集客の対象となる
顧客の情報が散在
メール送付リストの作成に
工数がかかる



タグによるリスト作成とメールの
一括配信で集客メールが
効率化&開封率が向上

03

住所移転や退職により企業・人物
情報が古くなりメール・DMが不達に



企業・人物情報を最新に保ち、
メール・DMの施策効果アップ

04

顧客データの分散/重複が発生し
マーケティングに活用できていない



高度なAI技術で
あらゆるデータを名寄せ
二重登録を防ぎ、マーケティングに
最適なデータに

05

顧客データの項目が限定的で、
汎用的なコンテンツ配信しかできない



正確で最新のデータ基盤が整い、
セグメント化した
ナーチャリングが可能に

06

自社サービスのターゲットとなる
ペルソナの理解が難しい



営業が蓄積した詳細な商談履歴に
より顧客の理解が可能に

07

セミナー開催後、紙ベースの
アンケートの集計に工数がかかる



アンケート作成から集計までを
オンラインで完結
フィードバックはすぐに次の施策へ

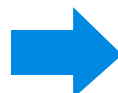
01

既存データへ多彩な情報を付与
正確でリッチ化されたデータ基盤で
顧客分析をアシスト

Before

顧客情報に抜け漏れがあり
数字に基づいた戦略立案ができない

取引先名	Sansan株式会社
所在地	東京都渋谷区神宮前5-52-2
電話番号	03-6758-0033
郵便番号	150-0001
担当者名	山田太郎
E-mail	yamada.taro@sansan.com
部署	デジタルマーケティング室
役職	室長
業種	情報不足
従業員数	
資本金	
法人番号	
部署・職種分類	
役職ランク	



After

売上、従業員規模などの多様な属性情報を付与
高度な分析が可能に

取引先名	Sansan株式会社
所在地	東京都渋谷区神宮前5-52-2
電話番号	03-6758-0033
郵便番号	150-0001
担当者名	山田太郎
E-mail	yamada.taro@sansan.com
部署	デジタルマーケティング室
役職	室長
業種	情報処理サービス業 帝国データバンク等の企業情報を自動付与
従業員数	300人~500人
資本金	10~100億
法人番号	4010001120965
部署・職種分類	マーケティング 役職名から職位をランク付け
役職ランク	5 (主任級)

従業員数

役職ランク

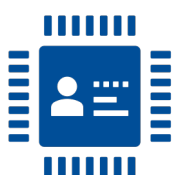
データのリッチ化によって
より戦略的な分析へ

Sansan機能の紹介



名寄せ

Sansanの高精度な名寄せエンジンを活用し、同一人物の複数の名刺は、人物としてまとめることができます。



Sansan
Data Hub

SansanのAI技術を結集した独自のテクノロジーにより、社内のあらゆるデータを正規化・統合・リッチ化することが可能です。名寄せとデータクレンジングを自動で行い、高品質な顧客マスタを構築できます。



デジタル名刺

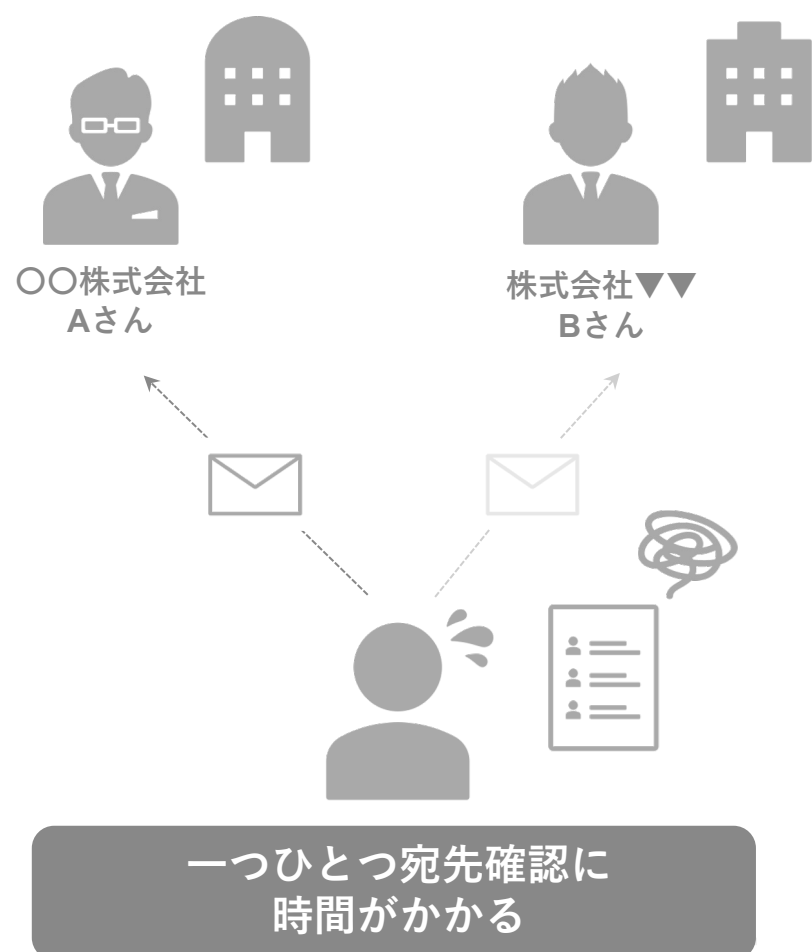
名刺を交換したい相手に、自分のデジタル名刺のURLを伝えるだけで名刺交換をすることができます。また、交換した名刺情報はSansanに自動で蓄積され、リード情報として管理が可能。

正確で最新な顧客データベースを構築
詳細な顧客分析が可能になり、より個に合わせたターゲティングを実現

02 イベントやセミナーなどの 集客効率が格段に向上

Before

セミナー集客の対象となる顧客の情報が散在していて
メール送付用リストを作成するにも
工数がかかる



After

タグによるリスト作成と、メールの一括配信で
集客メールが効率化



Sansan機能の紹介



タグ付け

タグ付けされた名刺はタグがそのまま配信リストとして呼び出せます。簡単にメール配信用のリストを作成することができます。



リスト管理 ダウンロード

個別指定した名刺、タグ付けした名刺を呼び出して、ダウンロードすることができ、そのままメール送信リストとして活用できます。



One to One メール

メールの差出人を名刺所有者にしてメールが送られたように見せることができます。自分に関係が深いメールとして受け取るため、開封率が高く、成果につながります。

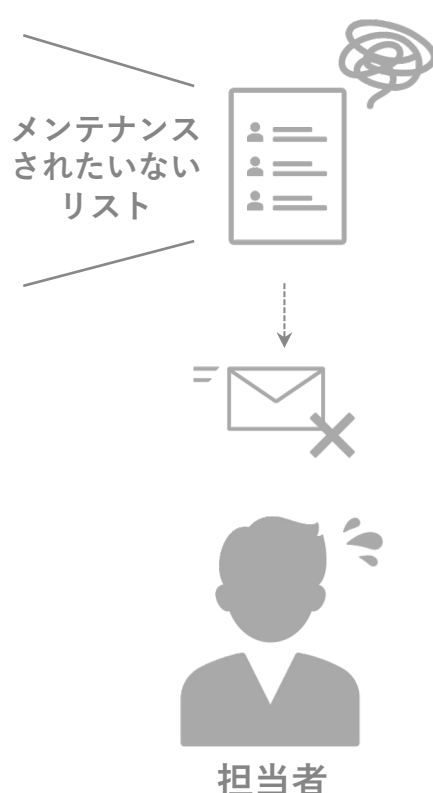
タグ付け機能により、リスト作成の大幅な工数削減と
一括メール配信による集客メールの作成効率アップが可能に

03

企業・人物情報は常に正確で最新の状態へ更新 メールやDMなどを着実に届けて施策の効果アップ

Before

住所移転や退職により企業・人物情報が古くなり
メール・DMが不達に



メールが届かず
アプローチできない

After

企業・人物情報を最新に保ち、
メール・DMの施策効果アップ

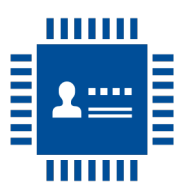


Sansan機能の紹介



名刺データ化

名刺をスキャンするだけで99.9%の精度でデータ化。その情報を基に会社・人物単位で名刺情報を管理できるため、昇進や異動などの人事異動情報も自動で集約します。



Sansan Data Hub

SansanのAI技術を結集した独自のテクノロジーで、散在する顧客データを名寄せ・統合し、データクレンジングの工数を削減。また、帝国データバンクと連携してさまざまな情報を付与することで、マーケティングに最適なデータへと進化させます。



メール配信

メールは1日10万件まで配信可能。名刺に付けたタグがリストになり、配信依頼～実行までの進捗をすべてSansan上で管理できます。

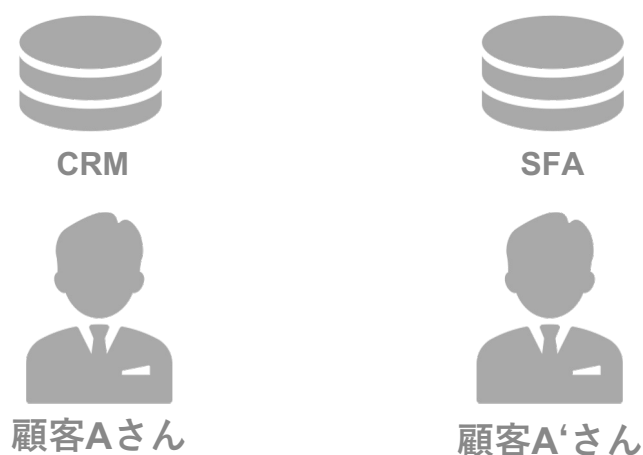
高度な名寄せ技術による正確で最新な顧客データを作り、その状態を維持
いつでもメール施策を着実に届けます

04

重複する顧客データを名寄せ・統合し、 マーケティングに最適なデータ基盤を構築

Before

顧客データの分散/重複が発生し
マーケティングに活用できていない

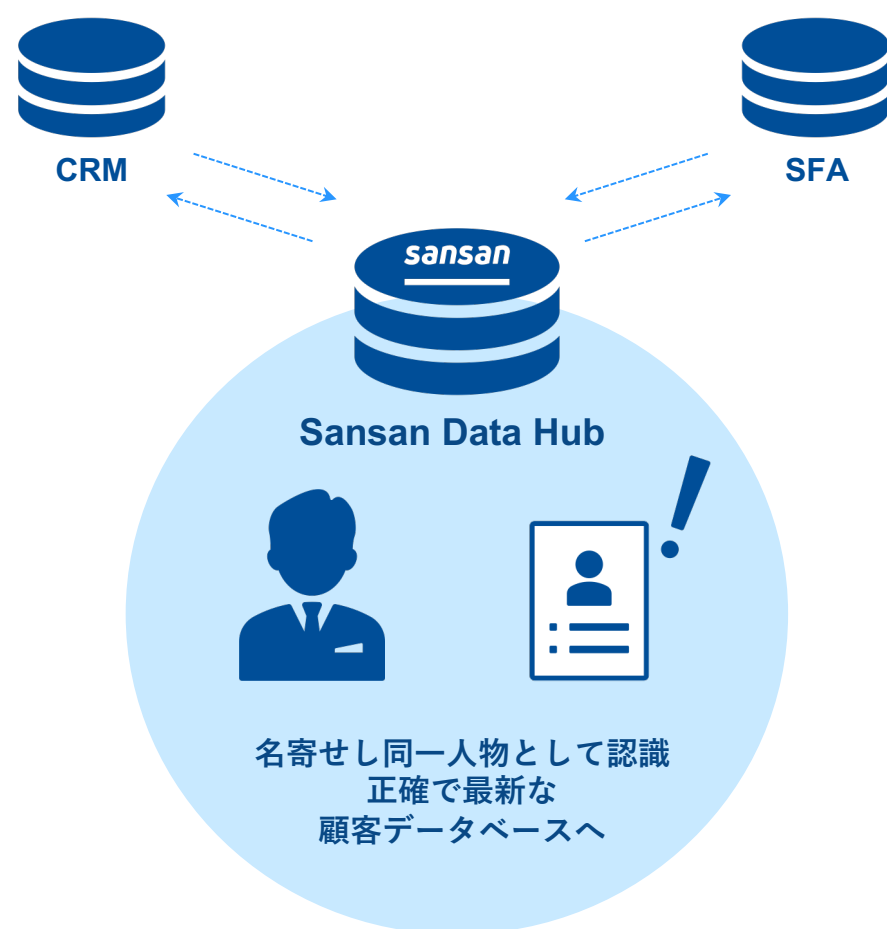


同じ人物情報なのに
別人として登録されている



After

高度なAI技術であらゆるデータを名寄せ
二重登録を防ぎ、
マーケティングに最適なデータに



Sansan機能の紹介



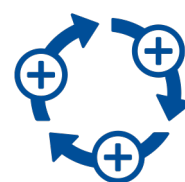
**Sansan
Data Hub**

社内のあらゆるデータを正規化・統合・リッチ化することが可能です。名寄せとデータクレンジングを自動で行うので、高品質な顧客マスタを構築することができます。



名寄せ

Sansanの高精度な名寄せエンジンを活用し、同一人物の複数の名刺は、人物としてまとめることができます。



外部連携

各社SFA/CRM、MAツールと連携が可能です。データが自動で正規化・統合化され、データメンテナンスや名寄せの必要がなく、すぐに顧客データを多彩な軸で分析・活用できます。

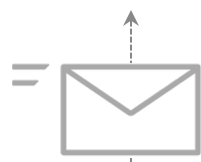
**各ツール内に散在する顧客データは同一人物として名寄せ
高品質な顧客基盤で確実なマーケティング施策実行を可能に**

05

顧客の企業属性や人物属性にあわせて ターゲティングされたコンテンツ配信が可能に

Before

顧客データの項目が限定的で、
汎用的なコンテンツ配信しかできない



情報不足により、セグメントできず
マスのアプローチになりがち



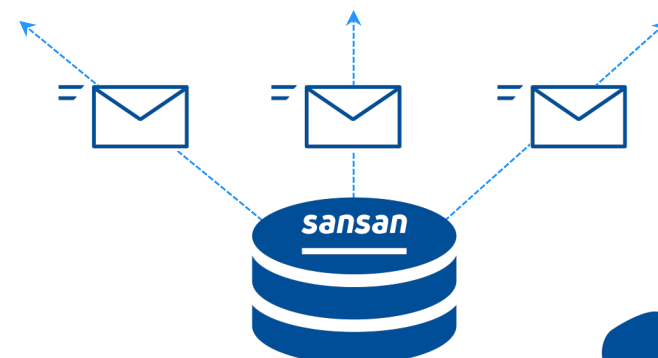
After

正確で最新のデータ基盤が整い、
セグメント化した
ナーチャリングが可能に



業種や職種などの情報を付与

営業部	経営企画部	マーケティング部
部長	課長	一般
製造業界	不動産業界	IT業界



Sansan Data Hub

顧客に合わせた配信が可能に

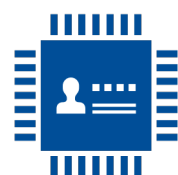


Sansan機能の紹介



タグ付け

名刺情報を簡単にグループ分けして管理することができます。顧客が参加したセミナーなどのタグを付けておくことで、サンクスメールの配信時にも、すぐにリストを呼び出せます。



Sansan
Data Hub

社内のあらゆるデータを正規化・統合・リッチ化することが可能。名寄せとデータクレンジングを自動で行い、高品質な顧客マスタを構築することができます。



帝国データバンク

帝国データバンク
連携

Sansan Data Hubと連携し、会社情報に付加価値の高いさまざまな情報を付与。セグメンテーションやターゲティングに有効なリストとして、活用可能になります。

セグメント化に必要な情報を自動で付与し、データをリッチ化
顧客ごとに欲しい情報を届け、エンゲージメント向上に貢献

06

ターゲットとなるペルソナの 詳細を確認、理解できる

Before

自社サービスのターゲットとなる
ペルソナの理解が難しい



After

営業が蓄積した詳細な商談履歴により
顧客の理解が可能に



Sansan機能の紹介



人物
会社マスタ

名刺を取り込むことでその人物と会社情報を集約化。名刺交換した方の企業の基本情報や、財務・業績、取引先情報などを閲覧することができます。



コンタクト

名刺交換した相手との接触履歴を名刺にひも付けて管理することができます。



組織ツリー

会社単位で組織ツリーが自動で生成。社内人脈を可視化、共有することでターゲット企業に対する接点情報やキーマン情報が分かり、顧客の人物像を捉えられます。

顧客の新たなニーズや訴求ポイントを見つけ、
コンテンツ制作など次の施策につなげることが可能に

07

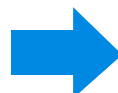
リード獲得のためのオンラインセミナー 開催後のアンケートの作成・実施・回収まで 一気通貫で管理

Before

セミナー開催後、
紙ベースのアンケートの集計に
工数がかかる



紙のアンケートの集計が面倒



After

アンケート作成から集計までをオンラインで完結
フィードバックはすぐに次の施策へ



作成したアンケートはメールで送付し回収
すぐに回答チェックが可能

Sansan機能の紹介



デジタル名刺

セミナー前や最中にQRコードを送付し合うことで、名刺交換ができます。参加者のリード情報が正確に取得可能になり、そのデータはSansanへ蓄積されます。

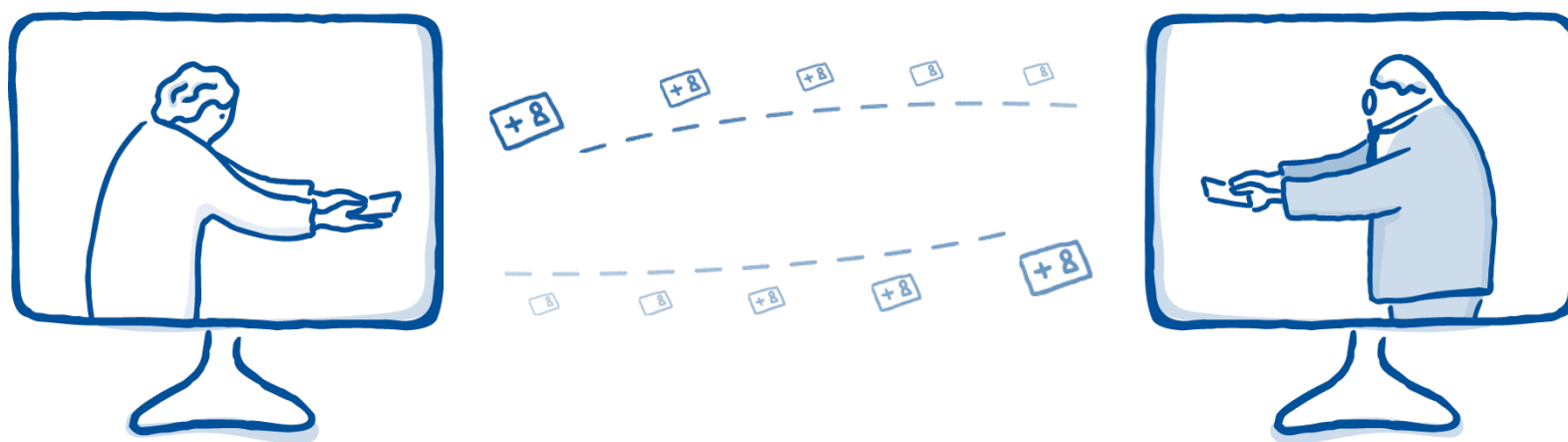


One to One メール

セミナー終了後は、デジタル名刺で交換したリード情報へ、作成したアンケートを送りましょう。個別メールの体裁で送ることができるため、高い開封、返答率が見込めます。

オンラインセミナーでも正確にリード情報を取得。開催後のアンケートは一気通貫で管理ができ、顧客とのつながりをキープできます

売上を最大化する デジタル名刺



今、オンラインで商談や会議をする機会が増えています。
これまで当たり前だった名刺交換が難しくなりスムーズにビジネスを始めができなくなりました。
Sansanのデジタル名刺から、デジタル名刺交換が始まります。

顧客情報を蓄積し、
戦略的にデータを活用



企業の発信力を強化



**浅葉建設株式会社**
ASABA

**山田 賢治**
営業部
マネージャー

浅葉建設株式会社
山田 賢治
〒150-0001
東京都渋谷区富久町4-2
Tel. 03-1288-0038
Fax 03-1288-0039
E-Mail y.kato@44.example.com
URL http://www.asaba.example.com

氏名	山田賢治
会社名	浅葉建設株式会社
部署名	営業部
役職	マネージャー
TEL	33-1288-0038
Email	k.yamada@asaba.example.com
URL	http://www.asaba.example.com
国	日本
郵便番号	150-3947
住所	東京都新宿区富久町482-3
氏名カナ	ヤマダ
会社カナ	アサバケンセツ

テキストをコピー

↓ vCard

↓ CSV

**山田 賢治**

名刺交換をお願いいたします。

こちら私の名刺になります。

Yonyon株式会社
総務部
課長
加藤 泰彦

y.kato@44.example.com
33-2638-0044

**あなた**

**山田 賢治**

名刺頂戴いたしました。
私の名刺情報をメールでお送りしました。

↓ こちらからも名刺情報をダウンロードできます

名刺画像 vCard CSV

 **名刺交換完了**

受け取った名刺は「k.kato@44.example.com」宛に送信しました。

送り先確認メールへ

※ Sansanを利用するユーザー間で交換した場合のみ、顔写真も交換できます

Sansanのデジタル名刺が これからの新しい働き方を後押しします

NECソリューションイノベータ 様

NEC
NECソリューションイノベータ

NECソリューションイノベータ株式会社

所在地 本社：東京都江東区

事業内容 システムインテグレーション事業、サービス事業、
基盤ソフトウェア開発事業など

資本金 86億6,800万円

従業員数 12,289名（2019年3月31日現在）

デジタルマーケティングにおいて、
データを整備し品質を高めることが重要。
Sansanは重要なインフラとなっている

導入効果

- リード情報のリッチ化により、
データ品質が大幅に向上



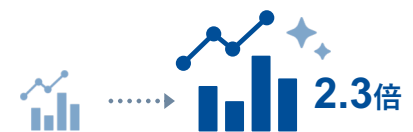
- データクレンジングに
かかる時間が
35時間から12時間に



- 展示会開催からフォローまでの
時間を3分の1に短縮

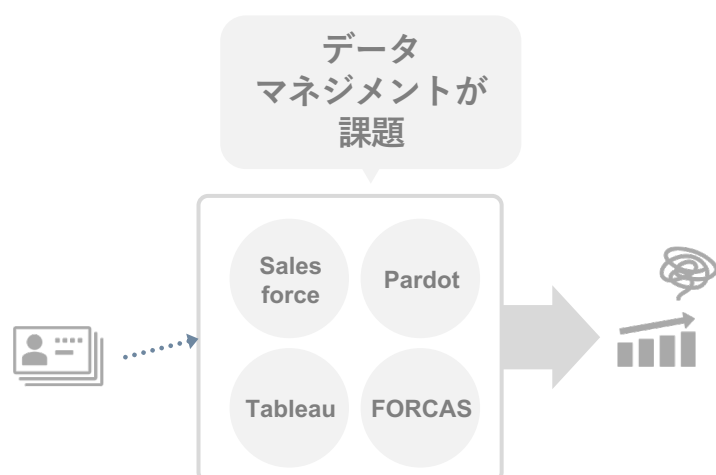


- マーケティング起点の
案件創出額が2.3倍に



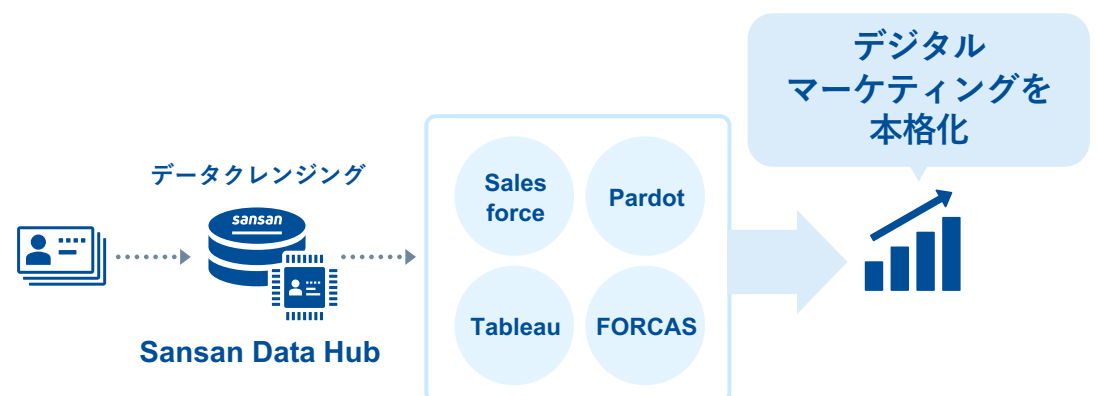
BEFORE

さまざまなツールを複合的に活用し、マーケティングプロセスのインテリジェンス化、省力化、成果の向上を目指していたが、そのためには、データを整備し、データ品質を向上させる必要があった。データマネジメントが課題に。



AFTER

データクレンジングにより、大量の接触実態を迅速かつ正確に可視化。さらに、情報のリッチ化により、データ品質が大幅に向上し、的確なアプローチを実現。デジタルマーケティングを本格化させることに成功した。



PFU 様



株式会社PFU

所在地 本社：石川県 横浜本社：神奈川県

事業内容 ITサービスの提供、ハードウェア・ソフトウェアの開発など

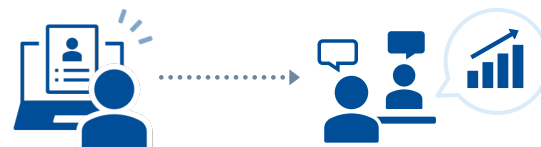
資本金 150億円

従業員数 4,403名（PFUグループ、2019年3月現在）

Sansan Data Hubでデータの正規化や名寄せを行うことで、 名刺情報を効率的かつ正確に一元管理。 Salesforceの情報鮮度が向上した

導入効果

- 顧客情報が見える化され、
営業の機会ロスが減った
- 名刺スキャンでSalesforceに
最新データを反映
- 顧客データの名寄せにおいて
基準となるデータを確保



BEFORE

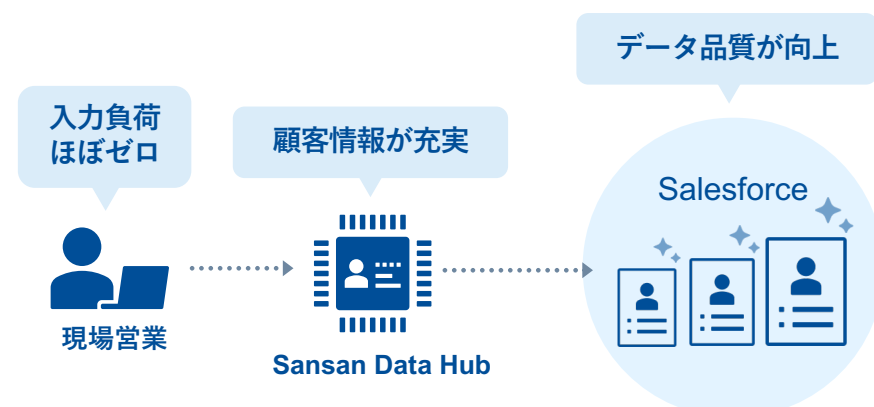
手作業で入力していたため、現場の負荷が高く、顧客データが更新されないまま古くなる、情報を最新化することが難しいという課題があった。



CRM基盤の顧客情報が使えない

AFTER

課題だった「情報の陳腐化」と「入力の煩雑さ」はSansanで解決。Salesforceのデータ品質が向上。



名寄せにおいて基準となるデータを確保

toBeマーケティング様



toBeマーケティング株式会社

所在地 東京都千代田区

事業内容 マーケティング支援事業

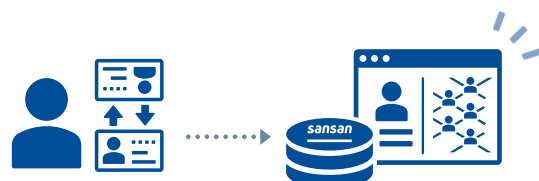
資本金 2億2,700万円

従業員数 90名（2020年4月現在）

Sansan Data Hubにより、データ統合に成功。
営業活動、マーケティング活動の効率が大幅にアップ！
1300社以上の顧客に関する情報資産がますますリッチになった

導入効果

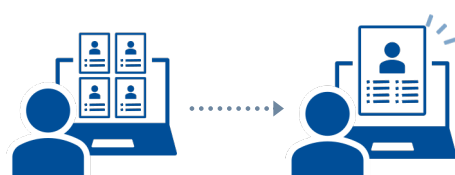
- 名刺交換を通じて取引情報を可視化



- 名刺を取り込むだけで、企業属性情報を自動的に付与



- データの重複の可視化が容易になり、マージを行う動機付けに

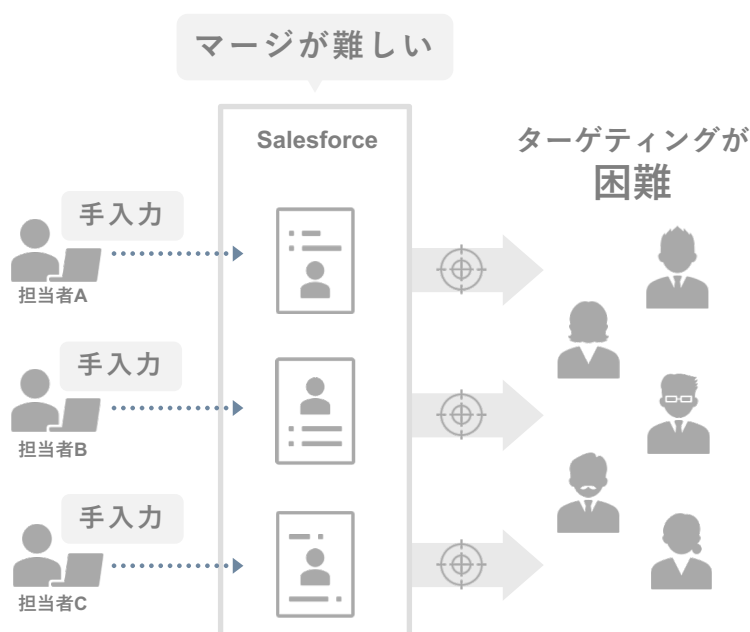


- データクレンジングにより、情報資産のリッチ化に成功



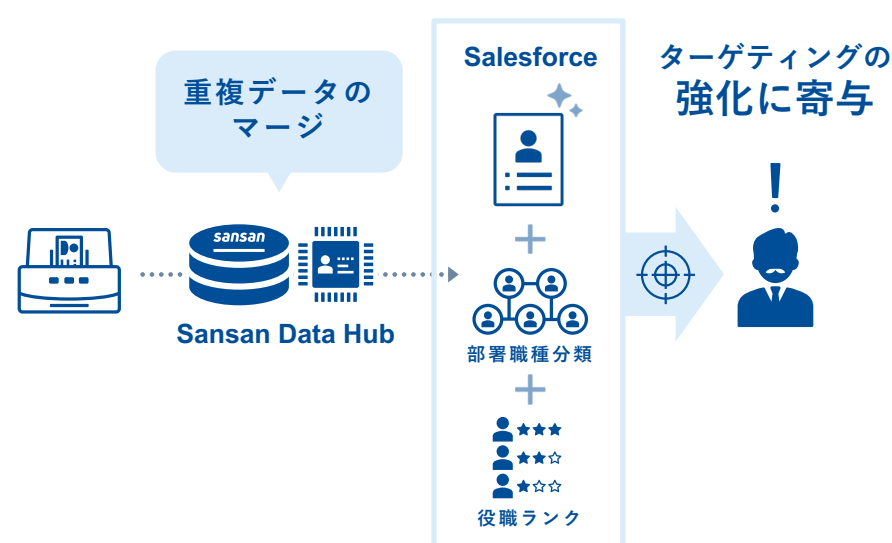
BEFORE

各担当者が手作業で入力を行っていたため、整合性のとれていないデータが溜まり、データをマージすることも難しかった。



AFTER

名刺をスキャンするだけで、整合性のとれたデータベースが構築でき、重複データのマージが容易になった。また、部署職種分類・役職ランクなどの付加情報も付与でき、ターゲットイングの強化に寄与。



リンコム 様



株式会社リンコム

所在地 東京都台東区

事業内容 クラウド・アプリケーション「店番長」および、企業間ウェア「リンコム・ネクスト」の開発、販売、導入コンサルティングなど

資本金 9,800万円

従業員数 18名（2020年4月現在）

Sansan Data Hubの情報を Pardotに連携してマーケティングを加速

導入効果

- Sansanタグ情報 x Pardotのオートメーションによりセグメンテーションリストの作成が自動化



- 業種・会社のキーワードが自動連携されることでターゲットリストの作成が容易に

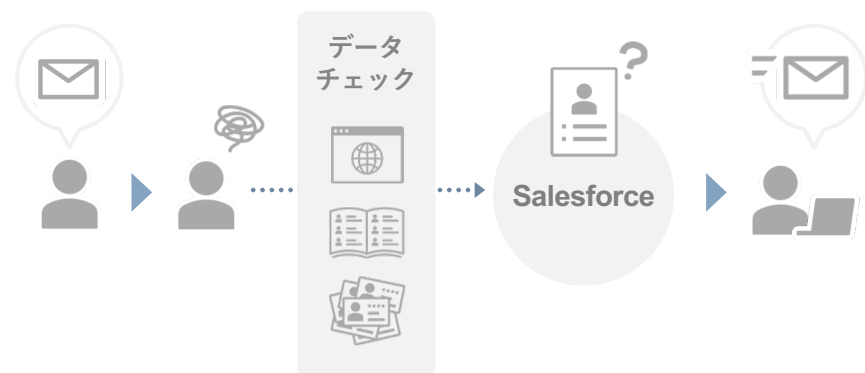


- リッチ情報を活用してPardotグレード設定の精度が向上



BEFORE

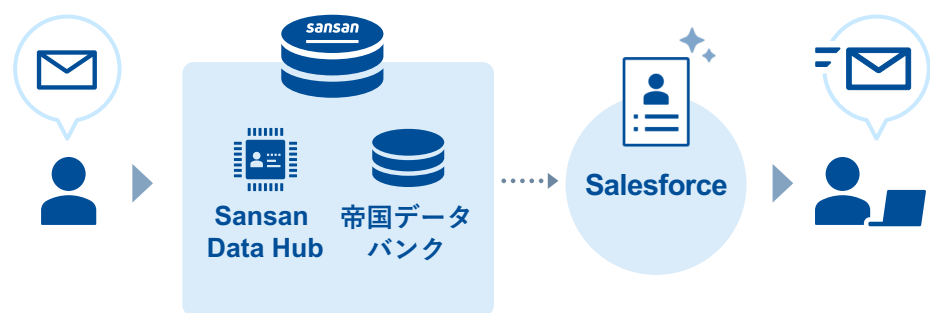
登録されている情報が最新のものを判断するのが難しく、ダイレクトメールなどを発送する際のデータチェックに時間がかかっていた。



最新性の判断がつかず、
配信業務に多大な時間がかかる…

AFTER

帝国データバンクなどの情報が自動で連携されるため、企業の最新情報が確認できるように。従来の項目と比較することで、住所移転や会社名の変更に気付くことが可能になった。



最新情報に更新されるので、
配信業務が容易に！

名刺管理から、収益を最大化する



お問い合わせ

 **0800-100-9933**
<https://jp.sansan.com>

Sansan株式会社 [表参道本社] 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル13F