

AltMarketing
Creating the best communications

card

SaaS/ASP型 名刺デジタル化サービス
サービス説明資料

as of 2012/4/10
株式会社アルトビジョン

名刺情報のデジタル化と名寄せをスピーディに行い、データベース化することで、マーケティング施策の効果的かつ効率的な実施を支援するサービス。



「マーケティング視点での名刺デジタル化」「スキャンするだけ！業務負荷を大幅に軽減」
「タイムリーな施策で効果を向上」を実現することができる。

1. マーケティング視点での名刺デジタル化

BtoB企業が日々の営業活動や展示会で収集した名刺、また、飲食店経営企業が店舗で受け取った名刺などは、マーケティング活動を行う上で非常に有益なデータです。そのため、**名刺を素早く正確にデジタル化して活用することで、ライバル企業より一歩も二歩も先んじることができます。**

2. スキャンするだけ！業務負荷を大幅に軽減

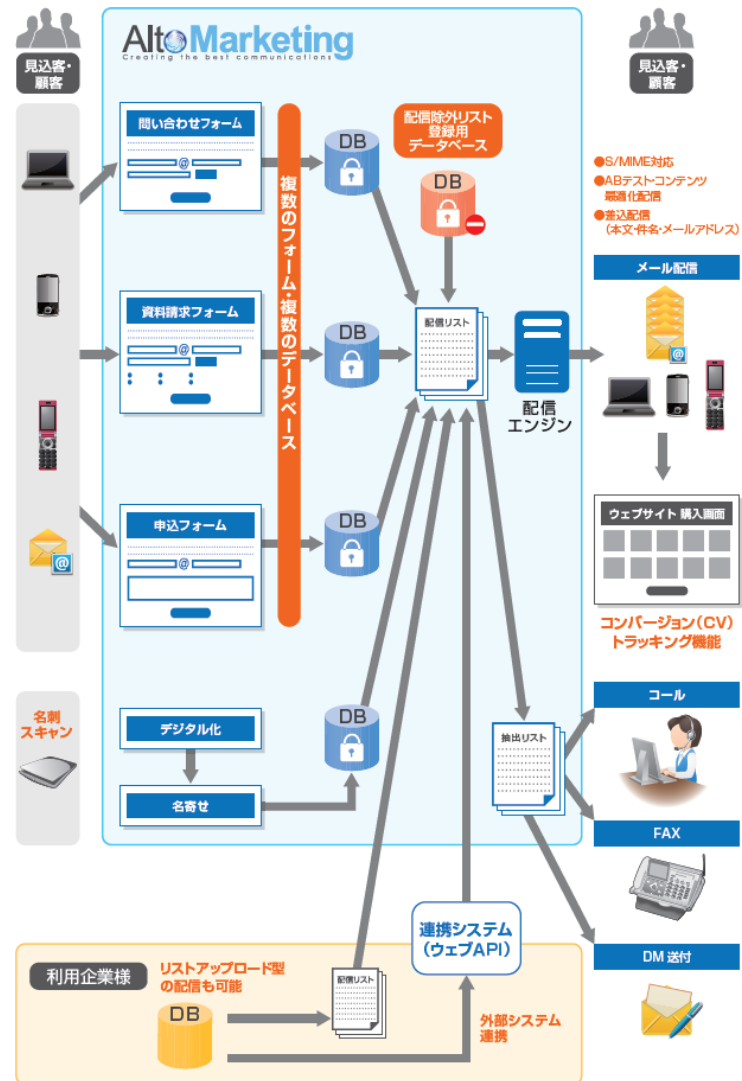
- **スキャナーに名刺をセットして読み込めば、最短で翌営業日にはマーケティングに活用することが可能です。営業担当者や店舗スタッフの業務負荷が大幅に軽減され、より顧客のために時間を使うことができるようになります。**
- スキャン代行サービスもオプションでご提供しています。

3. タイムリーな施策で効果を向上

- **デジタル化されたデータを活用し、タイムリーなメール配信、テレマーケティング、DM送付などが可能です。**
- **展示会・セミナー来場や来店のお礼メール送付といったフォロー施策から、キャンペーン案内のDM送付やサービスの詳細ご案内のためのコールといったナーチャリング施策まで、活用方法は無限です。**

(参考) AltoMarketingとは

名刺デジタル化・メール配信・フォーム作成・データ管理までを1つのシステム内で対応可能なマーケティングプラットフォーム。



1	AltoMarketing cardの利用例
A	過去名刺リスト活用により見込客の掘り起こし
B	本格的リードナーチャリングの導入
C	展示会開催後の迅速な来場者フォロー
D	社内担当者の業務負荷の軽減、精度の向上
E	いつでも、誰でも、手軽に名刺をデジタル化
2	AltoMarketing cardの画面イメージとFAQ
3	AltoMarketing cardの料金体系など

利用例[A]: 過去名刺リスト活用により見込客の掘り起こし

各営業担当が保管しているものの、フォローしきれていない名刺をデジタル化して再アプローチを行う。既存リードからの見込客の掘り起こしにより、営業効率アップを実現。

名刺へのアプローチ・名刺管理を
全て営業担当に任せられた場合

営業へ名刺を渡しっぱなし

営業個人が対応したい名刺にだけ
対応

確度が高い

規模が大きい

緊急度が高い

など、営業として対応
したい名刺リストへの
み対応

残った名刺は活用されない

残った名刺は名刺フォルダーに保
存され、永遠に活用されない



- ・新規リード獲得のための新たなコストの発生を抑えることができる
- ・せっかく獲得したリードを無駄にせずに商談化へとつながられる

名刺デジタル化により、
名刺を会社の資産化し、
営業効率をアップ

名刺デジタル化による
見込客の掘り起こしをした場合

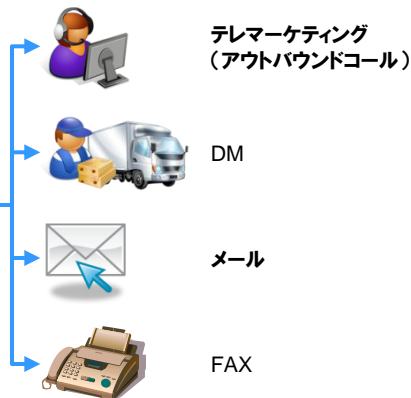
名刺をデジタル化・名寄せ

AltoMarketing|cardにより、スキャンされた名刺データをデジタル化



名刺の活用(リード育成)

名刺リストへのアプローチ



営業への再引き渡し

名刺リストへのアプローチ



利用例[B]:本格的リードナーチャリングの導入

AltoMarketing|cardは、名刺のすばやいデジタル化とデータマネジメントサポート機能により、本格的リードナーチャリングの実行を支援。

見込客の獲得

新たなリードをすばやくデジタル化し、名寄せなどを行ってデータをきれいな状態に保ちつつ、リードDB内にデータを格納する。

迅速な名刺のデジタル化とデータマネジメントサポート機能により、本格的リードナーチャリングの実行を支援

AltoMarketing|cardによる名刺デジタル化

リードナーチャリングにおけるデータフローと施策



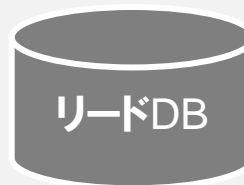
見込客の育成(リードナーチャリング)

適切な戦略にもとづいてターゲットへアプローチしつつ、データマネジメントを随時行って情報(データ)を最新の状態にする。



リストの抽出

結果のフィードバック



データマネジメント

モニタリング



オペレーター



マーケティング担当

商談

リード育成により商談化確度が高まった段階で営業へと引き渡す。受注できなかったリストは再度リードナーチャリングを実施。

営業への引き渡し



営業活動

受注

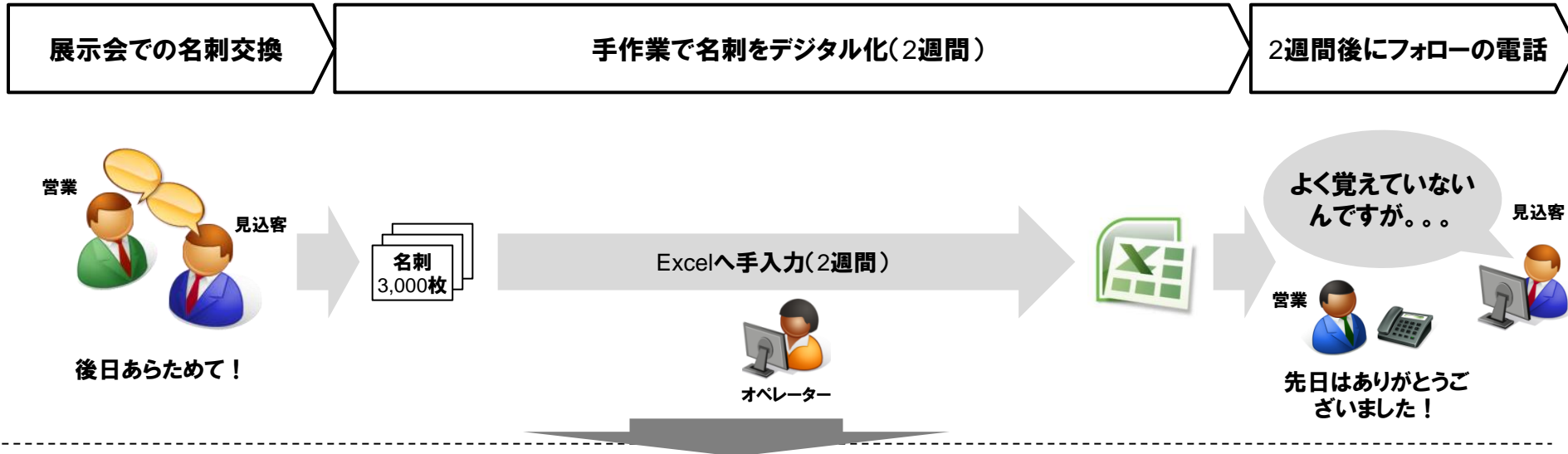
未受注リードは再度育成プロセスへ

※ アルトビジョンでは、BtoBマーケティング支援サービスとして、リードナーチャリングの戦略立案から実行支援までをトータルサポートしています。

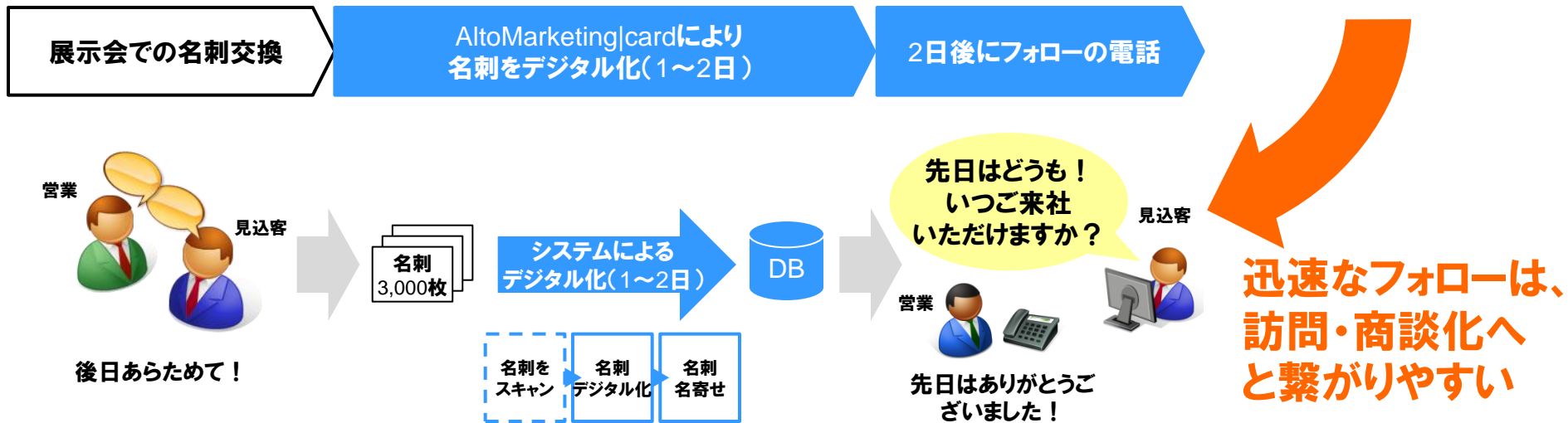
利用例[C]: 展示会開催後の迅速な来場者フォロー

名刺をスキャンするだけで最短で翌日には名刺デジタル化が完了してDBからダウンロード可能であるため、展示会来場者向けに迅速なフォローが可能。

手作業で1週間かけて名刺をデジタル化した場合



システムにより1営業日で名刺をデジタル化した場合



迅速なフォローは、訪問・商談化へと繋がりやすい

利用例[D]:社内担当者の業務負荷の軽減、精度の向上

手入力と比較して業務負荷が大幅に軽減されるため、高付加価値業務へ集中できる。
また、高機能のOCRと人によるデジタル化により精度も向上。

社内担当者による手入力と比較した場合の名刺デジタル化サービス(AltoMarketing|card)利用のメリット

担当者の業務負荷軽減 (モチベーションアップ)	<ul style="list-style-type: none">・スキャナーに名刺をセットして、スキャンするだけの簡単操作で名刺をデジタル化・社内担当者の業務負荷が軽減され、単純作業から解放されることでモチベーションも向上する
名刺デジタル化精度の向上	<ul style="list-style-type: none">・名刺デジタル化の精度は100%・高性能な名刺OCRや、様々な辞書データを用いて名刺情報をスピーディーにデジタル化。さらに、人(オペレーター)によって実際にデータ入力するため、デジタル化精度が非常に高い
コスト削減	<ul style="list-style-type: none">・社内担当者の人件費と比較して、低コストでデジタル化が可能
名刺デジタル化スピードの向上	<ul style="list-style-type: none">・3,000枚の名刺も2営業日(最短で翌日!)にデジタル化が可能(3,000枚/日を超えるデジタル化も対応可能です)
継続的に様々な名刺をデジタル化	<ul style="list-style-type: none">・社内担当者の場合、繁忙期には業務が立て込み、継続的・安定的に様々なルートから収集した名刺をデジタル化することが難しい・業務負荷の小さい名刺デジタル化サービスでは、継続的・安定的な名刺デジタル化を実現可能

利用例[E]:いつでも、誰でも、手軽に名刺をデジタル化

自社に設置されているスキャナーでスキャンするだけの作業なので、いつでも、誰でも、手軽に名刺をデジタル化することができる。

AltoMarketing|cardによる名刺デジタル化と比較した際の、郵送による名刺デジタル化のデメリット

- 持ち込みや郵送のため、手間や時間が掛かる
- 1回の対象名刺数の最低ロット数が決まっており、社内に取りまとめる必要があったり、日々交換した名刺をこまめにデジタル化できない
- 名刺データのマージ(マネジメント)に対応していなかったり、ルールを細かく設定する必要がある

AltoMarketing|cardにより名刺デジタル化を行う場合

いつでも

名刺交換した当日に
1枚からでも



誰でも

名刺交換者が自分で



手軽に

スキャンするだけ

スキャナーにセットして
ボタンを押すだけ



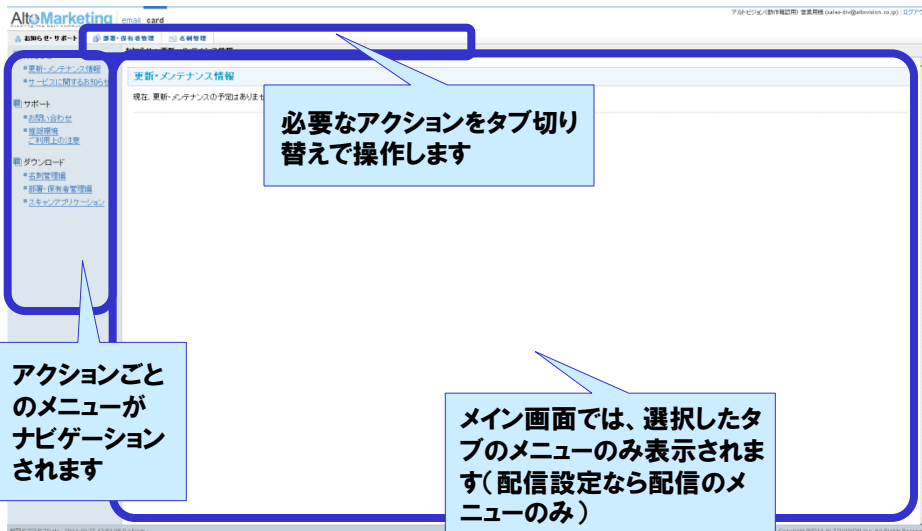
データの
活用方法は
無限大

1	AltoMarketing cardの利用例
A	過去名刺リスト活用により見込客の掘り起こし
B	本格的リードナーチャリングの導入
C	展示会開催後の迅速な来場者フォロー
D	社内担当者の業務負荷の軽減、精度の向上
E	いつでも、誰でも、手軽に名刺をデジタル化
2	AltoMarketing cardの画面イメージとFAQ
3	AltoMarketing cardの料金体系など

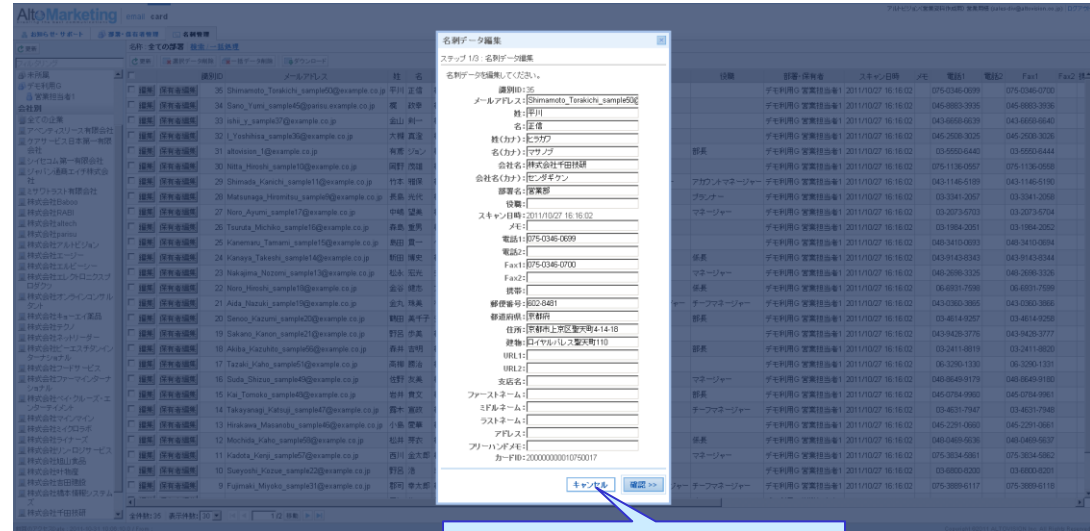
AltoMarketing|cardインターフェイスデザイン

操作に必要な情報のみに限定して表示することで、操作ミスを防ぐと同時に、直感的な操作を可能としている。

■ 通常画面基本インターフェイス



■ アクション画面基本インターフェイス



- アクションごとに必要な情報のみを限定して表示し、何をしたらいいのが迷わずに済み、現在の状態がすぐに判断できる
- カラーはブルー/グレーを基調とし、全体的に落ち着いたトーン(できるかぎり慎重に操作を行って頂けるよう冷静さを表すブルーをメイン採用)

- 実際に設定を行う場面では、アクション画面のみが立ち上がる(モーダルダイアログ)
- 視線を必要アクションのみに集中し、迷うことなく直感的に操作を行える

スキャンアプリと名寄せ画面

実際のデータを見ながら、簡単に処理を行うことができる。

The screenshot displays the AltoMarketing software interface. At the top, there's a header with the logo and navigation buttons like 'スキャン' (Scan) and 'HELP'. Below that, a control bar includes a 'ユーザー選択' (User Selection) dropdown, a search input for '名刺担当 (営業統括部)', and a 'クリア' (Clear) button. A 'スキャン開始' (Start Scanning) button is followed by a page number '5', a '枚' (Sheet) unit, and a date '名刺交換日 2011年10月26日'. There are also buttons for '過去の名刺' (Past Business Cards), 'メモの一括入力' (Batch Input of Memos), and 'すべてを削除' (Delete All).

The main area shows five scanned business cards from different companies: 株式会社クラウドゲート, 株式会社カネコ, 株式会社東洋タンカー, 株式会社ヤマト日産ホビー, and 株式会社MAKE. Each card displays the company name, representative name, address, phone numbers, and the scan date (2011年10月26日).

Below the cards is a detailed view of an 'email card'. It features a sidebar with filters like '名寄せ未処理' (Name Matching Unprocessed), 'メールアドレス一致' (Email Address Match), and '保有者別' (By Owner). The main table lists scanned cards with columns for No., 種別・識別ID (Type/ID), メールアドレス (Email Address), 姓 名 (Name), 会社名 (Company Name), 部署名 (Department Name), 役職 (Position), 部署・保有者 (Department/Owner), スキャン日時 (Scan Date/Time), メモ (Memo), 電話1 (Phone 1), 電話2 (Phone 2), Fax1, Fax2, 携帯 (Mobile), 郵便番号 (Postal Code), 都道府県 (Prefecture), 住所 (Address), 建物 (Building), and URL. Two cards are shown, both from '株式会社ネットリダー' (Net Leader Co., Ltd.) with the email 'Onda_Sayaka_sample1@example.co.jp'.

At the bottom left, there's a blue box with the text: 'PCにスキャンアプリをインストールし、市販のスキナーでスキャン' (Install the scan app on your PC and scan with a commercial scanner). At the bottom right, another blue box says: '最短で翌日には名刺がデジタル化され、管理画面からダウンロード可能。名寄せ処理も簡単に行うことができる' (Business cards are digitized by the next day at the earliest, and can be downloaded from the management screen. Name matching processing can also be done easily).

※ 画面上で表示されているデータは、全て弊社が独自に作成したダミーデータで、実在の会社名・人名等ではありません。

利用開始と名刺デジタル化の流れ

ご利用申込から2営業日以内にアカウントを発行。各種設定を行っていただいた後、名刺をスキャンすると、最短で1営業日で名刺がデジタル化される。

2営業日以内



①
AltoMarketing|card
ご利用申込

- アルトビジョンへの利用申込書の送付

②
PC設定

- SSLクライアント証明書のインストール
- ID/パスワードによる管理画面へのログイン

③
スキャナー設定

- PCとスキャナーの接続
- 名刺データを読み込むためのスキャナーの設定

④
PCへのアプリ
インストール

- AltoMarketing|card管理画面からのスキャンアプリのダウンロード
- スキャン作業担当者のPCへの、専用スキャンアプリのインストール・設定

⑤
AltoMarketing|card上
での名刺保持者の管理

- 名刺保持者リストの管理（部署・保有管理者の設定）

最短で1営業日



⑥
スキャン

- 部署・保有者の選択
- 名刺スキャン
- スキャンアプリへの名刺画像データの取り込み
- データの送信

⑦
名刺デジタル化

- OCRによる名刺の読み取り
- 名刺情報の細分化（個人情報として機能しないレベルまで細分化）
- 人(オペレーター)によるチェック、入力

⑧
AltoMarketing|card
へのデータの格納

- AltoMarketing|cardへのデータ格納
- 完全一致データの自動処理

⑨
名寄せ

- AltoMarketing|cardの機能による要名寄せの抽出
- 名寄せ処理

⑩
名刺データの活用

- メール配信、コール、DM等への名刺データの活用

FAQ(よくあるご質問)

Q1:名刺デジタル化の保証精度はどの程度ですか？

A1:名刺デジタル化の保証制度は100%となります。内容に不備が発見された際に、デジタル化後2ヶ月以内に申請があった場合は返金処理を行います。(一部保証対象外あり)

Q2:名刺デジタル化の保証対象外となるのは、こういったものですか？

A2:「会社名カナ」「姓名カナ」「旧字体、新字体の差異」「外字やキーボードから入力できない文字、UTF-8に存在しない文字」「所属役職から系統的に抽出された役職」「スキャンされた名刺画像の不鮮明やモアレなどによる入力ミス」「通常利用上特段問題ないと判断できる相違」は保証対象外となります。

Q3:AltoMarketing|cardのみの契約は可能ですか？(AltoMarketing|emailもあわせて契約する必要はありますか？)

A3:AltoMarketing|cardのみでご契約いただくことが可能です。

Q4:名刺デジタル化はどのように行われているのですか？

A4:高性能な名刺OCRやさまざまな辞書データを利用しつつ、さらに人(オペレーター)によって実際にデータ確認・入力を行っています。人(オペレーター)は細分化された情報を確認・入力するよう処理しているため、個人情報漏洩対策としては十分な水準と考えております。

Q5:デジタル化の対象となる名刺項目には何ですか？

A5:会社名、姓、名、役職、郵便番号、住所、電話番号、FAX番号、メールアドレス、URLなど、マーケティング活動に必要と考えられる項目となります。

Q6:名刺の両面に情報が掲載されている場合は、どのようにデータ化されますか？

A6:スキャン時の表面のみデジタル化します。表面に日本語、ローマ字の両方の記載がある場合は、日本語のみデジタル化します。

Q7:名刺の保有者の情報をシステム内で管理することは可能ですか？

A7:はい、可能です。スキャン時に所有者を行うことが可能であり、また管理画面より部署と保有者の情報を管理することが可能です。

Q8:1日の名刺デジタル化処理枚数に上限はありますか？

A8:利用企業アカウントごと3,000枚/日が保証範囲となります。上限数の設定はないため、3,000枚/日を超える場合でもデジタル化が可能な場合もあります。

Q9:スキャナーの販売は行っていますか？

A9:いいえ、弊社ではスキャナーの販売は行っていません。

動作確認済みスキャナー：2011年10月20日 改定版

動作保証スキャナー

以下は動作検証済みのスキャナー製品です。動作保証スキャナーは、動作検証後、順次掲載します。以下にないスキャナーでも正常に動作する場合がありますのでお問い合わせください。

メーカー	製品	市場価格 *1	読取速度 *2	主な仕様
	 PFU ScanSnap S1500	45,000円 前後	両面カラー 名刺50枚/1分	接続方式：ScanSnap Manager 寸法(mm)：W292 H158 D159 重量：約3kg
	 PFU ScanSnap S1300	25,000円 前後	両面カラー 名刺10枚/1分	接続方式：ScanSnap Manager 寸法(mm)：W284 H77 D99 重量：約1.4kg
	 キヤノン DR-C125	42,000円 前後	両面カラー 名刺25枚/1分	接続方式：TWAIN 寸法(mm)：W300 H217 D156 重量：約2.6kg
	 キヤノン DR-2510C	37,000円 前後 ※生産終了	両面カラー 名刺25枚/1分	接続方式：TWAIN 寸法(mm)：W298 H160 D160 重量：約2.4kg
	 キヤノン DR-150C	20,000円 前後 ※生産終了	両面カラー 名刺10枚/1分	接続方式：TWAIN 寸法(mm)：W280 H40 D95 重量：約1.0kg

*1 参考オープン価格(レゴリス社調べ)。販売店や時期によって実際の販売価格は異なります。
*2 名刺スキャンアプリケーションから名刺をスキャンした時の実測値となります。
(メーカー公表仕様と異なる場合があります)

動作環境

名刺スキャンアプリケーション」の動作環境は以下の通りです。

動作環境	必要スペック
対応OS	Windows XP / Windows Vista(32bit/64bit) / Windows 7(32bit/64bit) ※Microsoft Windows 2000 Professionalは保証対象外となります。
CPU	Intel Pentium 4 プロセッサ 1.8GHz以上 (Intel Core2 Duo 2.2GHz以上を推奨)
メモリ	1GB以上 (Windows Vista、Windows 7は2GB以上を推奨)
ディスク容量	5GB以上の空きディスクが必要 (スキャナー添付のソフトウェアおよびドライバーを含む)
その他	スキャナーを接続するためのUSBポートを備えていること。インターネットに接続できること。
ディスプレイ	横1024 x 高さ700ピクセル以上の解像度、ハイカラー(16ビット以上)の表示ができること。

※ 最新情報はレゴリス株式会社のウェブサイトにてご確認ください。
<http://www.regolith.co.jp/scanner/scanner.html>

1	AltoMarketing cardの利用例
A	過去名刺リスト活用により見込客の掘り起こし
B	本格的リードナーチャリングの導入
C	展示会開催後の迅速な来場者フォロー
D	社内担当者の業務負荷の軽減、精度の向上
E	いつでも、誰でも、手軽に名刺をデジタル化
2	AltoMarketing cardの画面イメージとFAQ
3	AltoMarketing cardの料金体系など

AltoMarketing|card 料金リスト

初期設定料金 50,000円、運用料金 20,000円 / 月からのご利用が可能。
名刺デジタル化料金と名刺データ管理料金の合計が月額料金となる。

初期設定料金：¥50,000

運用料金：

名刺デジタル化料金	
スキャン枚数 ^{※1}	料金
0 ~ 200	¥20,000 / 月
201 ~ 400	¥30,000 / 月
401 ~ 600	¥40,000 / 月
601 ~ 800	¥50,000 / 月
801 ~ 1,000	¥60,000 / 月
1,001 ~ 1,200	¥70,000 / 月
1,201 ~ 1,400	¥80,000 / 月
1,401 ~ 1,600	¥90,000 / 月
1,601 ~	別途お見積

※1：1ヶ月のスキャン枚数に連動した従量制です。

※2：AltoMarketing|email と同時利用するアカウントに関しては、アカウント管理料は発生しません。

※3：名刺スキャンオペレーション代行は、処理枚数、データの受け渡し回数・方法等によります。

名刺データ管理料金	
件数	料金
0 ~ 10,000	無料
10,001 ~ 20,000	¥20,000 / 月
20,001 ~ 30,000	¥40,000 / 月
30,001 ~	別途お見積
アカウント管理料 ^{※2}	1 アカウント ¥1,000 / 月

オプション料金	
名刺スキャンオペレーション代行	¥50,000 ~ / 回 ^{※3}
コール・DM 送付・FAX 送信代行	別途お見積
担当者アカウント追加	¥2,000 / 個

お問い合わせ・会社概要

[本件に関するお問い合わせ先]
株式会社アルトビジョン 営業統括部

TEL:03-5550-6441 / email:inquiry@altovision.co.jp

Corporate Profile

社名	株式会社アルトビジョン (ALTOVISION, Inc.)
本社所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座2-16-11 片帆ビル3F
主要事業	1. メールコミュニケーション事業 2. BtoBマーケティング事業
設立	2000年11月7日
資本金	20,000,000円
役員構成	代表取締役社長 椎葉 宏 取締役 阿形 達志 取締役 守田 滋一 取締役(非常勤) 有田 道生 取締役(非常勤) 岩間 建作 取締役(非常勤) 橋本 勇人 取締役(非常勤) Stephen Lamb 取締役(非常勤) John Merakovsky 監査役(非常勤) 山本 明彦
社員数	51名(常勤役員を含む)(2012年3月現在)
加盟団体	モバイル マーケティング ソリューション協議会 理事会員
法律顧問	AZX Professionals Group(AZX総合法律事務所)
ウェブサイト	http://www.altovision.co.jp/

主要取引先

- ADK
- MRMワールドワイド
- 小田急百貨店
- ガリバーインターナショナル
- カレン
- サミーネットワークス
- タリーズコーヒージャパン
- ディーツーコミュニケーションズ
- 電通
- 電通テック
- 日本アムウェイ
- 日本総合研究所
- ネクスウェイ
- ネスレ日本
- ネットイヤーグループ
- BMWジャパン
- 富士通
- 三菱UFJ信託銀行
- レノボ・ジャパン
- ワコール
- グラクソ・スミスクライン
- リクルート
- リコージャパン
- AIU
- ジョンソン・エンド・ジョンソン
- ベンチャーバンク
- クラブメッド
- 日本アセアンセンター
- 住友林業ホームサービス
- フロンテッジ
- シックス・アパート
- ボストン・サイエイティフィック ジャパン
- 日本国際協力センター
- 電通ワンダーマン
- トレンドマイクロ
- カラース
- 日立システムズ
- G&S グローバルアドバイザーズ
- ランスタッド

アルトビジョンは「プライバシーマーク」を取得しており、
個人情報を安全かつ適切に取り扱い、安心してサービスをご利用いただける体制の維持、改善に努めています。

