

Tonichi トーニチ ネクスタ メイシ
NEXTa Meishi

利用すると変わる5つのこと



ツールを使って管理すると名刺の価値が高まるって本当？

入社して間もない頃、
私たちは交換した名刺を宝物のようにホルダーに収納して、少しずつ増えていく名刺を眺めては社会人としての充実感を覚えたものです。

新人の頃、あれほど丁寧に扱っていた名刺をみなさんは今でも変わらず大切に管理していますか？
キャリアを重ねれば交換した名刺の数も膨大な量になります。

最初は丁寧に一枚ずつホルダーに収納していた名刺も、そのうち机の引き出しの中に放置し、気付けば交換した名刺が行方不明などといったことも多いのではないのでしょうか。

また、机の中を整理していたら、書類と書類の間に挟まっていた名刺に気付かず一緒に破棄しそうになった。
そんなことはありませんか？

名刺は人と人とのつながりの証、貴重な人脈情報です。
そして顧客管理をする上で必要不可欠な情報源です。

名刺本来の価値を高めるためには、名刺をどう管理するかが重要です。

名刺管理ツールの必要性や価値がよくわからないという人のために、ネクスタ・メイシを活用することでどんな変化が起こるのかまとめてみました。



名刺を紙の状態で管理していると、いざという時に名刺が見つからないといったことが起こります。急を要するような場面で「名刺を探す」という行為はこの上ない手間です。

キングジムが過去に行った調査では、「名刺1枚を探すのに費やす時間」は平均3.6分で、名刺を探す回数は1週間で平均3.5回。

つまり、名刺探しに費やす時間は、1週間で12.6分、1カ月では50.4分、1年間ではなんと約10時間にのぼります。

また、久しぶりに顧客に連絡しようと名刺ホルダーを開いたら、担当者の名刺が複数枚出てきて、どれが最新のものかわからなかったという経験はありませんか？

肩書きや部署名を間違えれば大きなマイナスイメージにつながります。

名刺をデータ化し管理すれば、必要な名刺情報を「誰でもどこでも」すぐにピックアップすることができます。

また、自動名寄せにより常に最新の名刺情報が表示されるため、わざわざ確認する必要もありません。

ネクスタ・メイシのココに注目！

検索機能がパワフル

特定のエリア（企業の所在地）や部署、一定の役職をターゲットに販売促進を行う際、ネクスタ・メイシの強力な検索機能が役に立ちます。

ネクスタ・メイシはインターネットの検索エンジンと同じように、複数ワードによる絞り込み検索が可能です。

例えば、都内に拠点を構える企業の資材部の部長に新製品の案内メールを送信する場合は、「東京都 資材部 部長」

と入力し、表示される名刺にメールを一斉送信すれば完了です。

ネクスタ・メイシであれば必要な情報にすぐアクセスすることができます。



検索結果

マイデータからの検索結果 (4枚)

検索結果	名前・役職	会社・部署
<input type="checkbox"/>	福永浩一 資材部部長	光和自動車株式会社
<input type="checkbox"/>	橋聡子 部長	光和自動車株式会社 資材部
<input type="checkbox"/>	佐藤恵里菜 部長	光和自動車株式会社 資材部
<input type="checkbox"/>	清野智 部長	光和自動車株式会社 資材部

複数の検索ワードを名刺情報に含む名刺が一覧表示されます

東京都 資材部 部長

顧客開拓や見込み客の獲得は企業活動において欠かせません。

企業のブランディングや新商品（サービス）のプロモーションをかね、セミナー開催や展示会への出展を決める企業も多いはず。また、ただ「開催しただけ」とならぬよう「顧客との接点」をしっかりとセールスに繋げていかなければなりません。

セミナーや展示会を起点として新たな顧客関係を構築するのは容易なことではありません。

大型のセミナーや展示会ともなれば、来場者から受け取る名刺も膨大な量に。お礼メールを送るのも一苦労です。せっかく獲得した見込み客も、次のアクションが遅くなれば効果は半減してしまいます。

また、来場者の情報をもとに、見込み客リストを作成することがあります。

リスト作成はとにかく時間がかかります。

大切なのはリストを作成することではなく、それをどう活用するかです。

ネクスタ・メイシがあれば、来場者の名刺をその場でデータ化。お礼メールやリスト作成もスピーディーに行うことができます。

ネクスタ・メイシのココに注目！

リスト作成もわずか数秒

名刺を登録する際タグ付けをすると、任意のグループとしてまとめ上げることができます。

〇〇セミナー、△△展示会などとタグ付けして名刺を登録すれば、グループ化した名刺情報に対して一斉メールを送信したり、リストも簡単に作成できます。

下図は 2021年9月に開催したセミナーの来場者から受け取った名刺をタグ付けでグループ化したものです。

クリックで名刺を一覧表示しエクスポートすれば数秒で来場者リストを作成することができます。



タグをクリックすると名刺の一覧が表示されるのでチェックを入れて「エクスポート」します。

セミナー	27	公開
2021年	27	公開
9月	23	公開
10月	24	公開

← 戻る

23枚名刺が選択されています

検索結果 名前・役職

マイデータからの検索結果 (23枚)

<input checked="" type="checkbox"/>		鈴木正史 広報第2部長 Genera
<input checked="" type="checkbox"/>		坂口健斗 マネジャー
<input checked="" type="checkbox"/>		井口晴美 チーフ
<input checked="" type="checkbox"/>		小林 淳一 課長
<input checked="" type="checkbox"/>		新井智和 常務取締役
<input checked="" type="checkbox"/>		鈴木誠一 本部長

最近閲覧

オンライン名刺

案件

コンタクト

リスト

会社

タグ

ユーザー

もっと見る

インポート

エクスポート

CSVデータエクスポート

「新しい生活様式」を実践する上で急速に普及したテレワークにより、商談や打ち合わせ、セミナー、イベントをはじめとするあらゆる企業活動が非対面で行われるようになりました。

急激に普及したWeb会議システムは遠方や初めてのお客様へのアプローチを容易にする反面、誰がキーマンであるかがわかりにくかったり、アイスブレイクも十分でないまま本題に入るためスムーズでなかったりと課題も存在します。

オンライン名刺交換機能を標準搭載するネクスタ・メイシがあれば、こうした新時代の企業活動を円滑に進めていくことができます。

「はじめまして」が非対面でも事前に名刺交換を済ませておけば安心。
オンライン上で交換した名刺データをもとに顧客管理もできてしまいます。

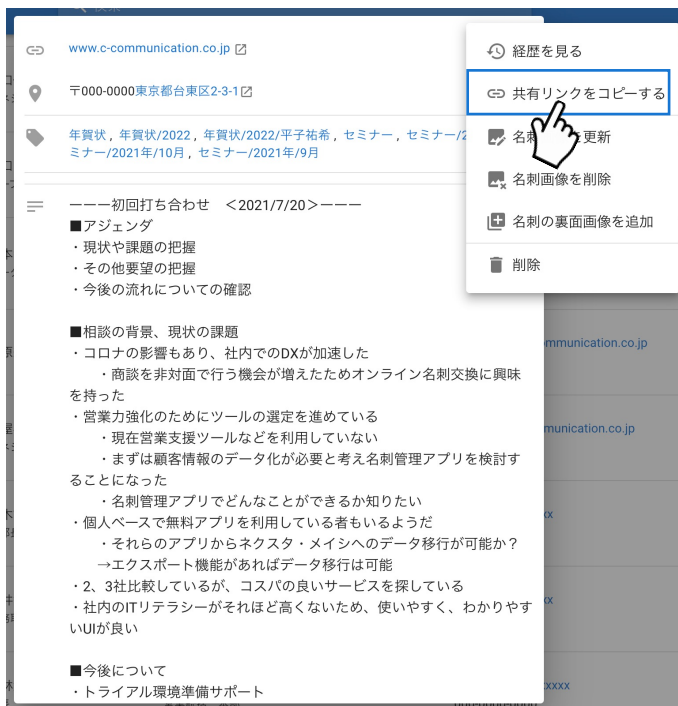
ネクスタ・メイシのココに注目！

どこでも誰とでも名刺交換し共有可能

ネクスタ・メイシでは相手がユーザー、非ユーザーに関わらずオンラインでの名刺交換が可能です。また、交換した名刺は非ユーザーでも、PCであればOutlook、スマートフォンであれば端末の連絡先に登録することができます。ネクスタ・メイシユーザーであれば、登録の際、名刺に紐付けてメモを残すことができます。最大15,000字まで入力可能なため議事録としても活用可能です。

メモは名刺情報とともに他のメンバーにリンクで共有することができます。

上司や同僚は外出先でも自宅でも、オンライン商談の内容を詳しく確認することができます。



販売ロス・機会ロスを減らし、限られたリソースの中、最大限の効果を発揮するために有効とされる営業支援ツール。

SFA（Sales Force Automation = 個々の営業活動を”見える化”し組織の営業力強化や生産性の向上に有効）やCRM（Customer Relationship Management = 顧客との関係性を”見える化”し無駄のない営業活動を支援する）に代表される営業支援ツールはとても便利です。

企業のリソースは限られているからこそ、属人化されている営業スキル・ノウハウの可視化やデータに基づくピンポイントな営業活動には価値があります。

しかし、営業支援ツールはどこ企業でも簡単に導入できるものではありません。

「ツールを利用し営業力を強化したいが、費用がネックとなりあきらめてきた」

そんな人にネクスタ・メイシをおすすめします。

ネクスタ・メイシは、登録した名刺の所有者や企業に対し「いつ、誰が、どのような手段で」コンタクトしたかを可視化、共有することができます。

高いコストパフォーマンスを誇るネクスタ・メイシであれば、営業力を手軽に強化することができます。

ネクスタ・メイシのココに注目！

コンタクト管理、案件機能

ネクスタ・メイシのコンタクト管理機能は、名刺とその所有者（企業）に対するコンタクト（連絡、打ち合わせや商談）を紐付け、履歴として残すことでメンバー間での情報共有を促進する機能です。各コンタクトは案件としてまとめることも可能で、上司や同僚はコンタクト状況を通じて案件の進捗を確認することができます。



ご相談

▶ 名刺管理アプリ導入によるDX化提案

📅 2021/9/17 (金) 09:00 ~ 10:00

👤 根橋太郎

🏢 株式会社クリティカルコミュニケーションズ

👥 山本幸弘 川原綾香

■ 打ち合わせ内容

- ・コロナの影響もあり、社内でのDXが加速した
 - ・商談を非対面で行う機会が増えたためオンライン名刺交換に興味を持った
- ・営業力強化のためにツールの選定を進めている
 - ・現在営業支援ツールなどを利用していない
 - ・まずは顧客情報のデータ化が必要と考え名刺管理アプリを検討することになった
 - ・名刺管理アプリでどんなことができるか知りたい
- ・個人ベースで無料アプリを利用している者もいるようだ
 - ・それらのアプリからネクスタ・メイシへのデータ移行が可能か？
 - エクスポート機能があればデータ移行は可能
- 2, 3社比較しているが、コストの良いサービスを探している
 - ・社内のITリテラシーがそれほど高くないため、使いやすく、わかりやすいUIが良い
- 今後について
 - ・トライアル環境準備サポート
 - ・スキャナーレンタル
 - ・100ユーザーで利用した場合の見積作成

コンタクト

+ 新規コンタクトを作成

日付	参加企業	案件名	タイトル	作成者
2021-09-17 09:00 - 10:00	株式会社クリティカルコミュニケーションズ	名刺管理アプリ導入によるDX化提案	ご相談	根橋太郎
2021-08-10 14:00 - 15:00	株式会社クリティカルコミュニケーションズ	名刺管理アプリ導入によるDX化提案	トライアル準備、開始	根橋太郎

名刺は個人情報に該当するため取り扱いには注意が必要です。

個人情報を容易に検索できるよう何らかの規則（あいうえお順など）に基づき体系化すると、それは「個人情報データベース」になります。

さらに「個人情報データベース」の所有者は個人情報取扱事業者とみなされ、個人情報保護法の規制対象になります。

例えば、A社に在籍中に交換した名刺を個人向けの名刺管理アプリケーションに取り込み、転職先にB社でDM送信に利用した場合、これは個人情報の目的外利用となり同法に抵触します。

名刺ホルダーでアナログ管理している場合も同様のリスクは存在します。

所持している名刺を整理、体系化した場合は、個人情報保護法に関する最低限の知識が必要になります。

企業単位で交換した名刺をすぐにデータ化し、クラウド上のセキュアな環境に保管すれば、紛失による情報漏洩や退職による顧客情報の持ち出しも起こりません。

ネクスタ・メイシを利用すると企業のコンプライアンスも向上します。

ネクスタ・メイシのココに注目！

インフラ、アプリ両面でのセキュリティ対策

お客様の大切なデータをお預かりすることから、クラウドサーバは堅牢なアマゾン・ウェブ・サービス（AWS）を採用しています。AWSは世界で最も広く採用されているクラウドプラットフォームであり、日本政府が「政府共通プラットフォーム」にAWSを採用したことからその優位性は証明されています。また、アプリケーションのログインにワンタイムパスワードによる2要素認証の設定が可能です。自身のアカウント管理画面からは、ログイン端末やIPの確認を行うことも可能なほか、身に覚えのない端末からログインがあった際はアカウント所有者にメール通知されるなどセキュリティ対策が講じられています。

The screenshot displays the 'NEXTa Accounts' management page. On the left, there are navigation options: 'ユーザー設定' (User Settings), 'マイアカウント管理' (My Account Management), and 'メイン' (Main). The main content area is titled 'ログインしている端末' (Devices logged in) and includes a warning: '現在、これらのデバイスからあなたのアカウントでログインされています。あなたが認識されていないデバイスがありますか？' (Currently, your account is logged in from these devices. Do you have any devices you don't recognize?).

Below this, there are five device cards:

- Apple Mac PC**: Mac OS 10.15.7, Chrome 95, Japan, Tokyo, Chiyoda, 220.109.210.209. Last login: 19時間前.
- Windows PC**: Windows 10, Chrome 96, Japan, Tokyo, Chiyoda, 35.73.128.160. Last login: 19時間前.
- Apple iPhone (iPhone)**: iOS 14.8.1, Meishiアプリ, Japan, Tokyo, Chiyoda, 35.73.128.160. Last login: 1週間前.
- Apple iPhone (iPhone)**: iOS 14.8.1, Meishiアプリ.
- Apple iPhone (iPhone)**: iOS 14.8, Meishiアプリ.

Each device card has '承認する' (Approve) and 'ログアウト' (Logout) buttons. A red box highlights the '承認する' and 'ログアウト' buttons for the Mac PC device. A callout box on the left points to these buttons with the text: '現在使用しているデバイス' (Currently used device) and '承認する' (Approve) / 'ログアウト' (Logout). Below the callout, a hand icon is shown clicking the 'ログアウト' button.

At the bottom left, there is an illustration of a woman in a blue dress holding a smartphone. Next to it, the text reads: '身に覚えのない端末を強制的にログアウトすることもできます。' (You can also force-logout devices you don't recognize.)