

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://ksj.co.jp/knowledgesuite/>

開発元 **Knowledge Suite[®]**

ナレッジスイート株式会社
<https://ksj.co.jp>

【東京本社】〒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 TEL : 03-5405-8111
【DXセンター】〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-18-19 UD神谷町ビル 7F TEL : 03-5405-8115
【中部営業所】〒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
【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】〒812-0013 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

※ Knowledge Suiteはナレッジスイート株式会社の登録商標です。
※ GRIDYはナレッジスイート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 © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.



販売代理店

2021.07

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!

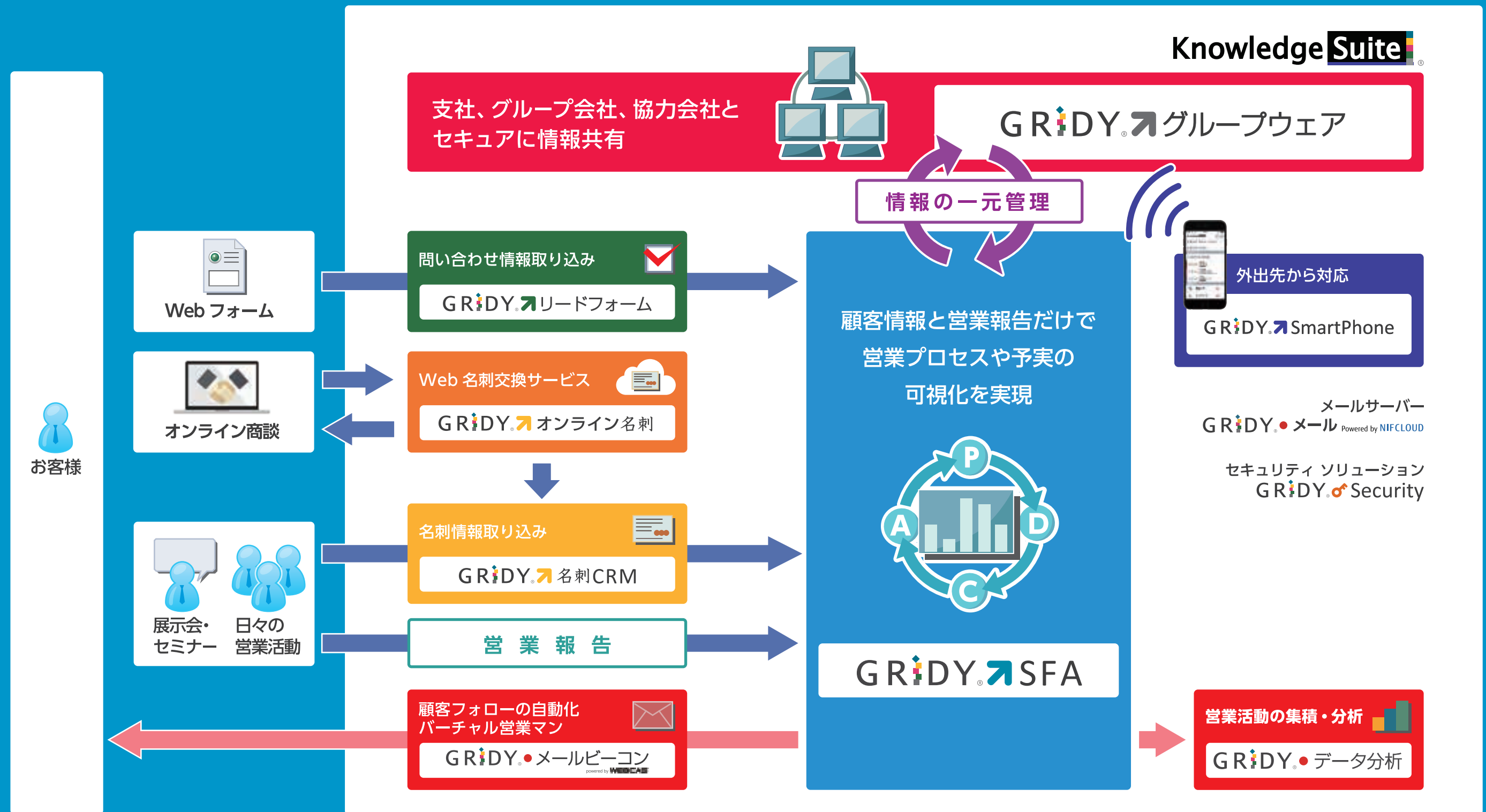
ユーザー数無制限

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



個人の持つ知識を統合し組織力に変える、純国産 SaaS
クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite



『Knowledge Suite』
第9回 ASPICクラウドアワード2015
グランプリを受賞



2010年
東京都ベンチャー技術大賞
「優秀賞」受賞



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 の開発元であるナレッジスイート株式会社は、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。



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

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

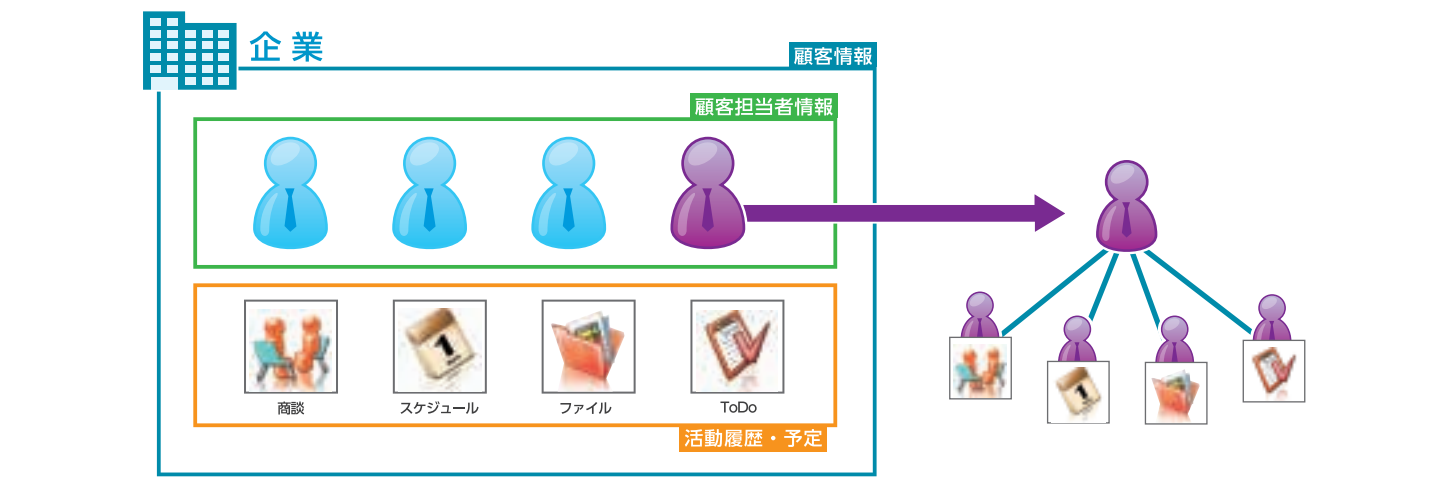
「受注見込」の確認ができるから
予算達成のための攻めどころがわかる

「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。

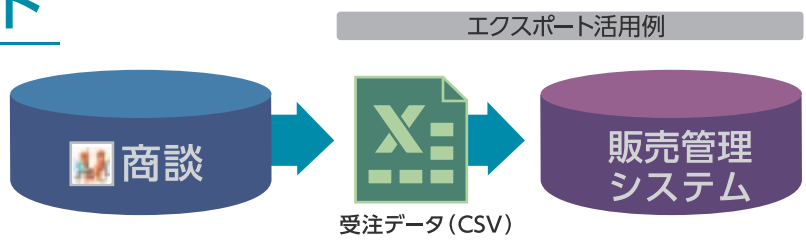
商談のカスタム例



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。



K S 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

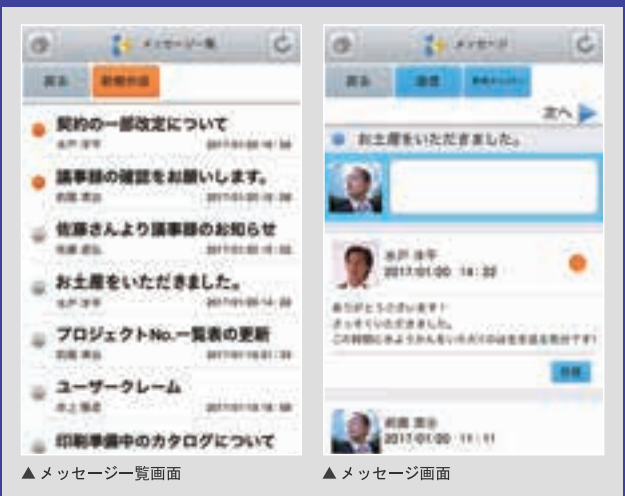
ワークフローを確認し、承認可否

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



意志決定に必要な日々のデータを集計、分析、可視化！

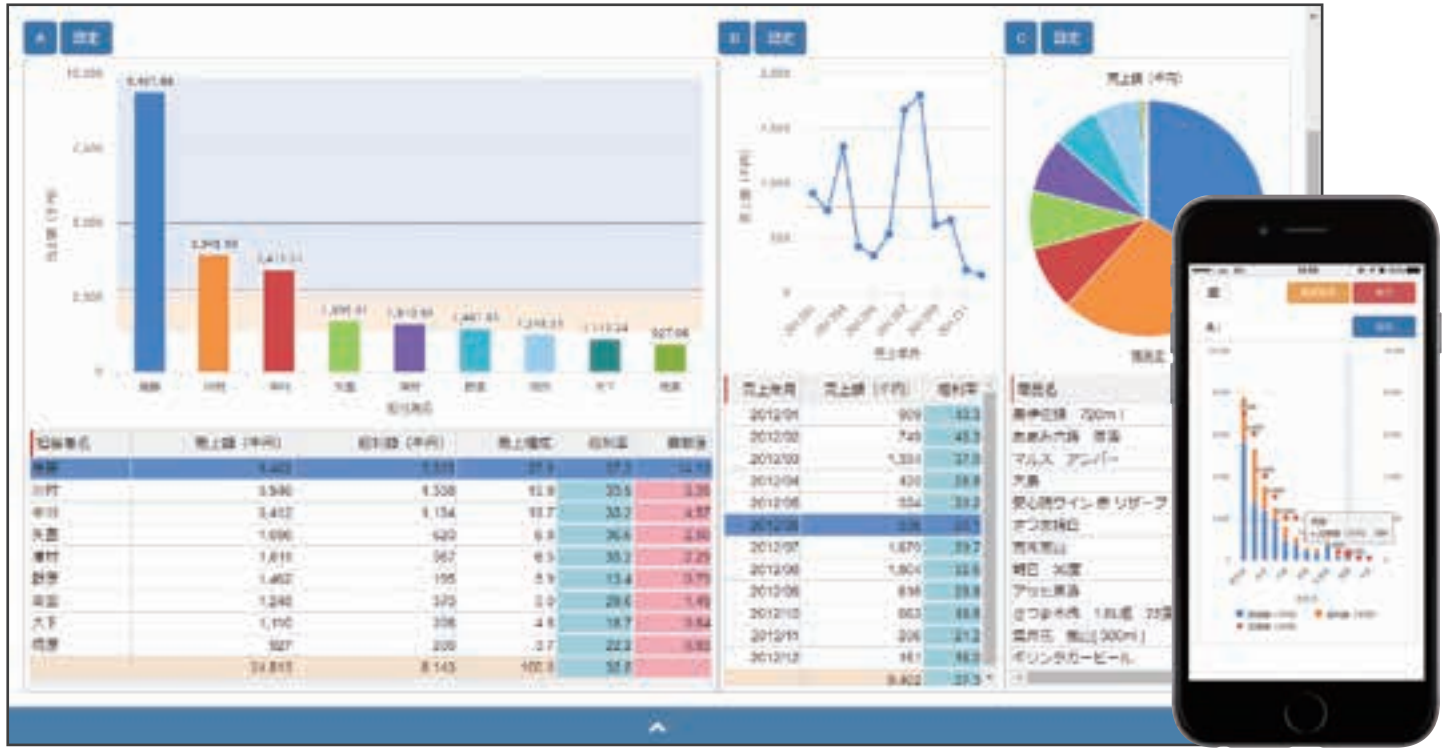
※本機能は一部のプランでしか利用できません。また別途初期費用が必要になります。詳しくは営業担当者へお問合せ下さい。

GRIDY データ分析は、経営における意思決定スピードの向上、作業の自動化、生産性向上を加速させる業務効率化サービスです。会社に点在する多くのデータを集め、経営データとして活用するには、意思決定に必要な集計分析に取り掛かるまでに多くの時間とコストがかかります。

営業担当者が情報を取りまとめ、やるべき本来の業務時間を作業に奪われ、人手不足から生まれる生産性の低下が課題としてあげられております。

経営者にとっては、重要な経営データとなるKPIを確認するまでのリードタイムがかかることで、経営判断の遅れが売上また、資金繰りなど大きな影響を及ぼすことが課題としてあげられております。

それらの課題を GRIDY データ分析で自動化し効率化することで、人手不足の解消・補完、営業外作業による残業の低下、生産性の向上により中小企業の働き方改革を推進することが可能となります。



例えば ...
「売上と活動量の相関を分析」してみる！



GRIDY データ分析の特長

かんたん操作、わかりやすいユーザーインターフェイス

インターフェイスが直感的で分かりやすく、ほとんどがマウスだけで操作できます。データの取り込みなど面倒な作業は必要ありません。

Excel ファイルに簡単に出力できる！

ブラウザ上で表示した表やグラフは Excel ファイル形式に出力することができます。グラフ付きの報告資料を簡単に作成することも可能です。

打合せや会議で、生きた資料として使える！

質問や指摘、原因追求に対して切り口や表現を即座に切り替え、その場で応えることができます。データベースと直接連携しているので、常に最新のデータを基にコミュニケーションを取ることができます。

簡単分析！ドリルダウン機能！

年月別や確度別に受注見込の推移を把握し、さらに個別の商談一覧を確認するなど、グラフをクリックするだけで、詳しいデータを表示。誰にでも直観的なデータ分析が可能です。

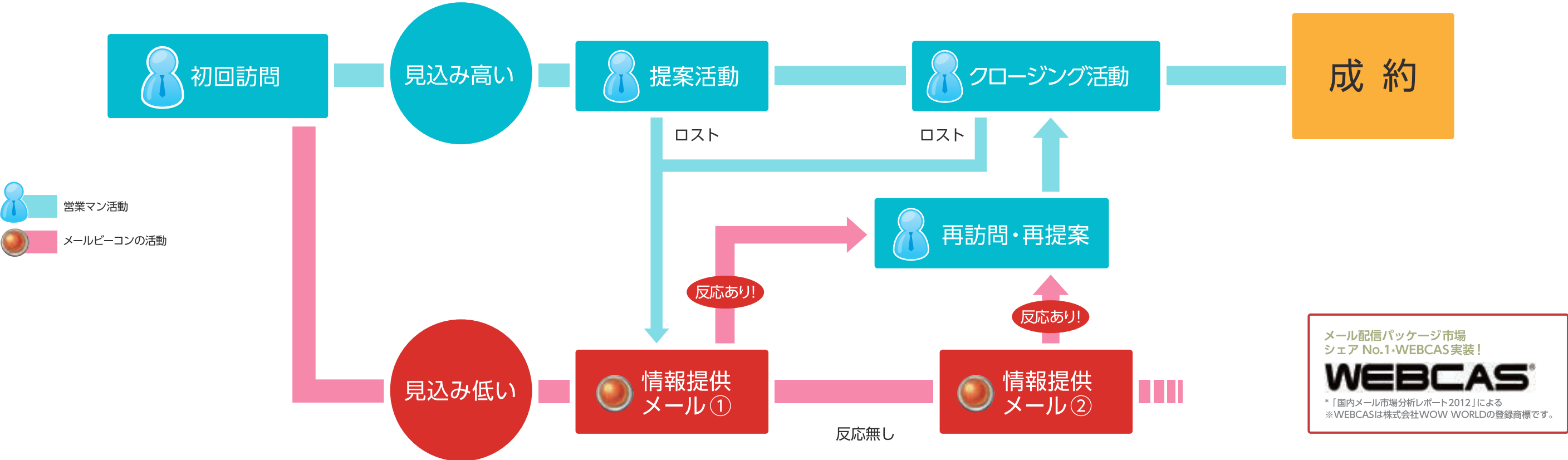
将来の売上のためには
訪問件数を増やす必要がある

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。



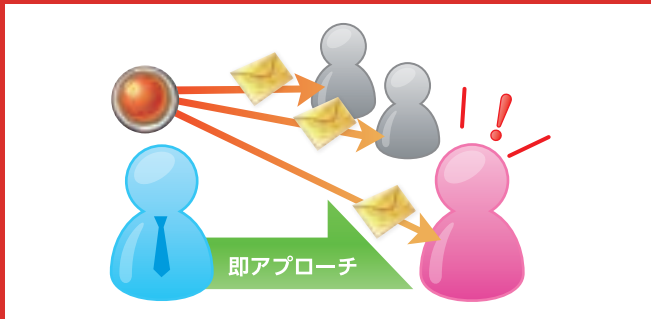
GRIDY メールビーコンの特長

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。

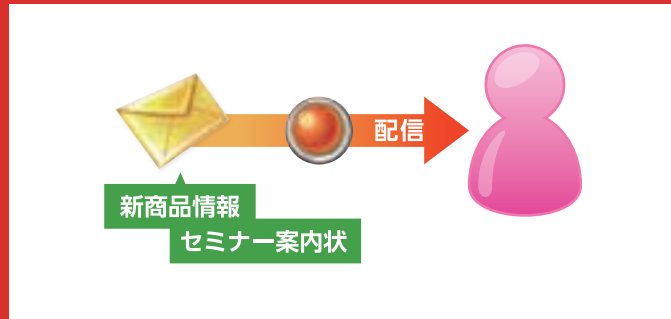
2 顧客の反応がリアルタイムにわかるので、攻めの営業が可能に！



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。



▲配信情報画面



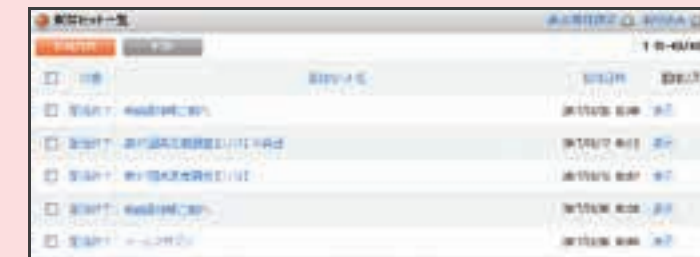
▲ワークフロー確認画面

配信したメールの反応がリアルタイムでわかる！

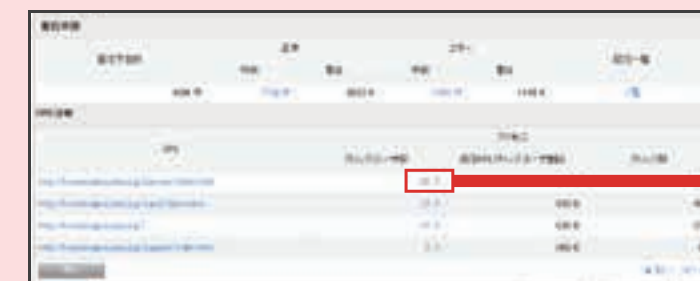
メール内には複数のURLを埋め込むことが可能。

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



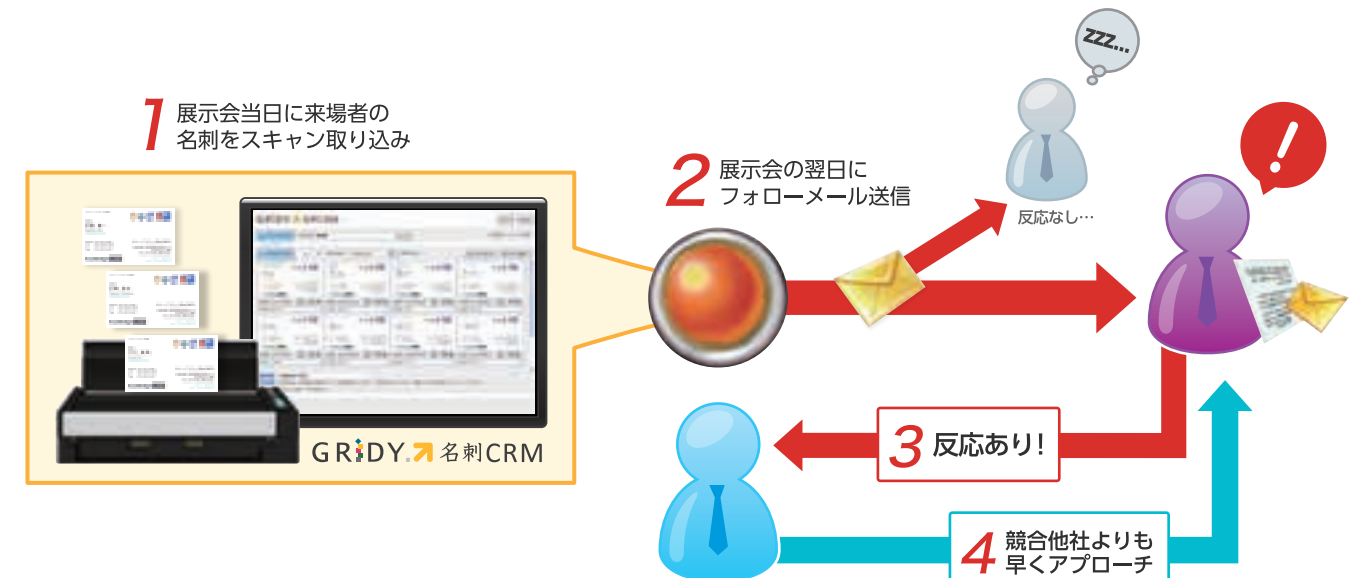
▲URLアクセス数リスト画面

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

GRIDY.  名刺CRM

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

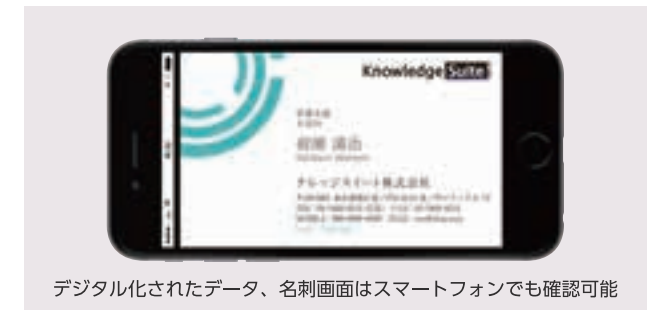


① 名刺をスマートフォンやスキャナー、または複合機で取り込み、画像を送信



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



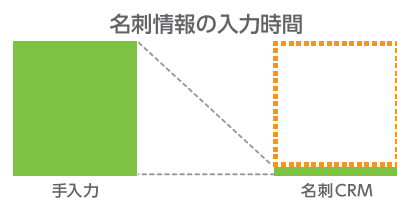
デジタル化されたデータ、名刺画面はスマートフォンでも確認可能

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

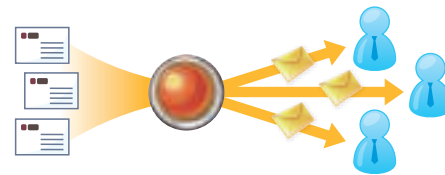
忙しい営業活動の合間に名刺情報を手入力する手間をなくすことで、営業マンの負担が軽減され営業活動時間を最大限に活用できます。また、余計な残業時間を減らすことができ、コスト削減につながります。



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

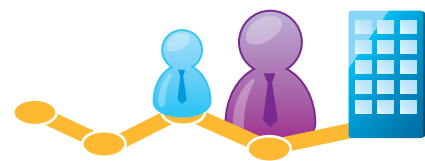
名刺情報と営業報告をすべてデジタル化し、蓄積しておくことで過去の営業活動を可視化することができます。また、担当者の異動時・退職時も確実に引き継ぐことができるので、大切な会社資産の損失を防ぐことができます。



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。



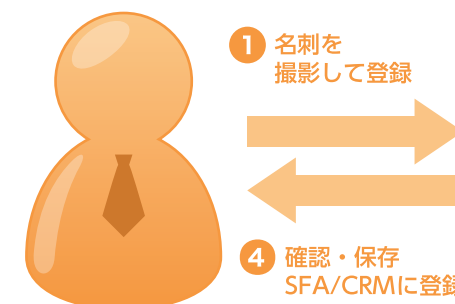
シンプル・迅速なオンライン名刺交換サービス

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。

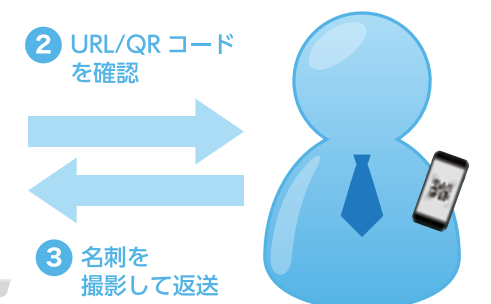
- ✓ お手持ちの名刺をオンラインで交換
 - ✓ カンタン操作で誰でも使いこなせる
 - ✓ 『Knowledge Suite』ご利用で無料提供
- ※ご利用には別途お申込みが必要です。

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

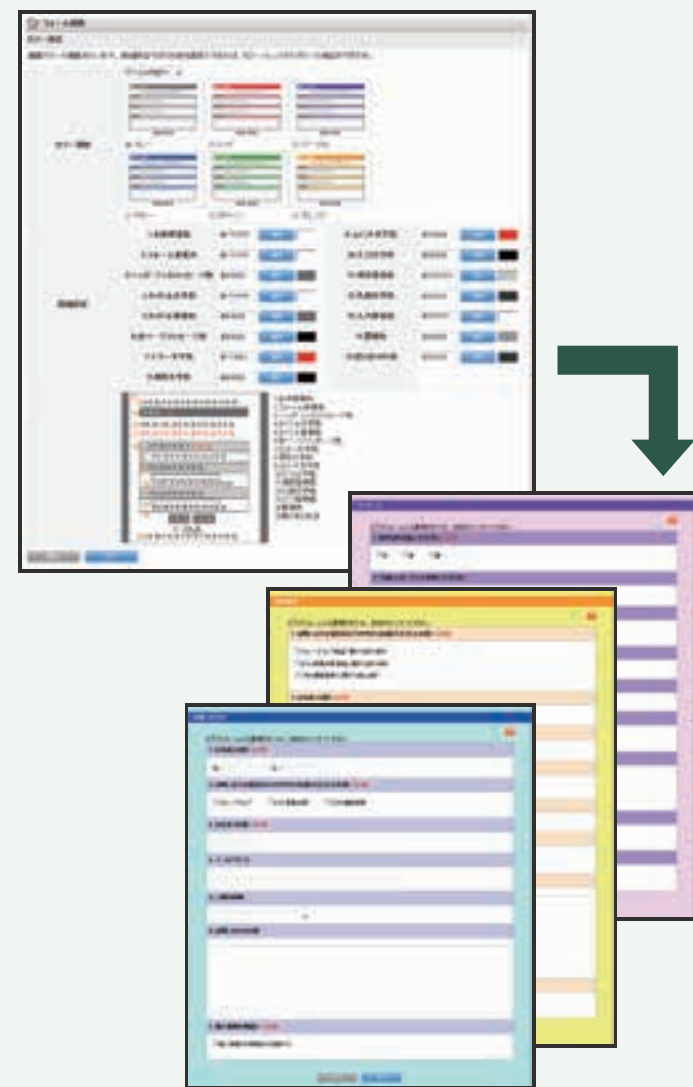
見込み顧客獲得に効果！低コスト、短時間で手軽に作成できる！ **GRIDY**  リードフォーム

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くだけで、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。

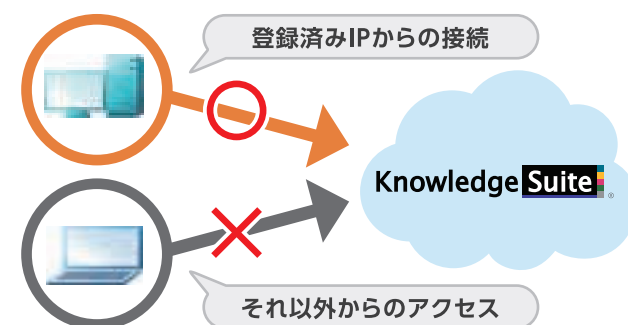
部署		第1営業部							
氏名		前田 清治							
全額		4月	5月	6月	7月	8月	9月	金額合計	
	予 算	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	42,000,000	
	受注実績	7,807,250	10,718,250	7,070,250	2,250,000	0	0	27,845,750	
	受注予測	7,807,250	10,718,250	7,070,250	15,286,000	19,847,400	38,170,100	98,699,250	
	差異(実績-予算)	807,250	3,718,250	70,250	△4,150,000	△7,000,000	△7,000,000	△14,354,250	
志動		4月	5月	6月	7月	8月	9月	志動回数	受注金額
	新規・サブット	8	6	8	4	0	0	26	8,487,500
	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	9	4	0	0	29	8,118,250
	既存・拡大	4	4	1	6	0	0	15	3,498,000
	既存・フォロー	3	9	8	2	0	0	22	5,648,000
	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社のみ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	8,000,000	安藤株式会社		N:要件を満たさず、			
	久留米株式会社	給与システム	3,150,000	菅井株式会社		N:集約効果が出ず、			
	松島下村株式会社	人事システム	2,200,000			B:予算がたつ、			
	尾張株式会社	管理会計システム	850,000	田口株式会社		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	藤井株式会社		N:要件を満たさず、			
	合 計		12,950,000						

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！

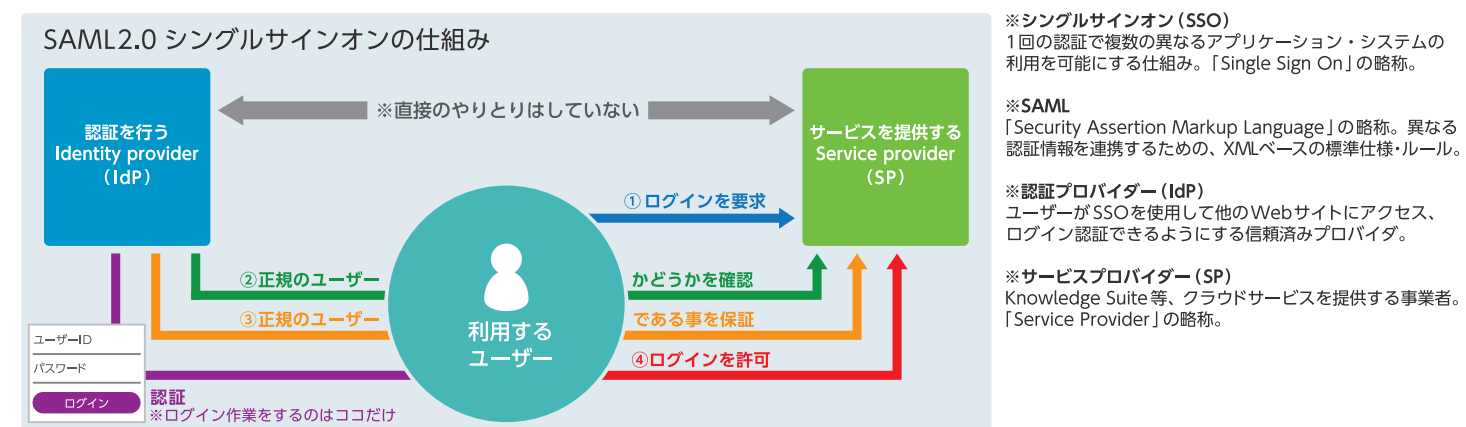
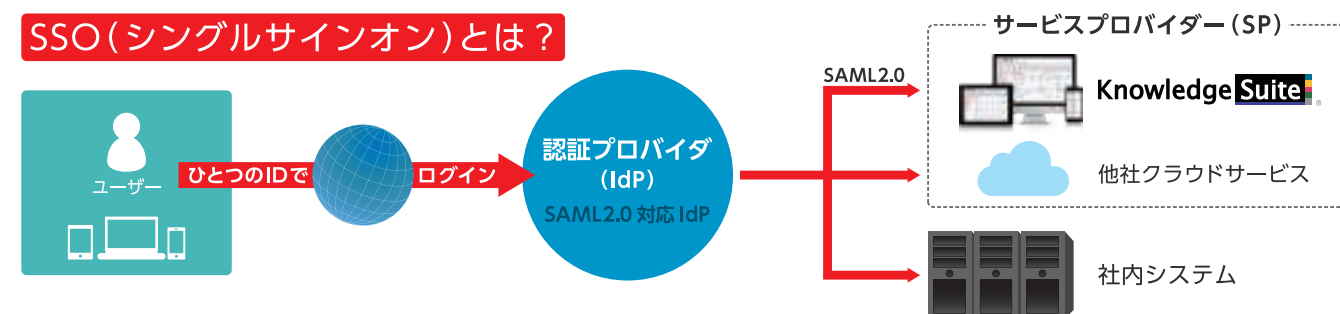
自社で定められているパスワードポリシーに応じてログインパスワードのポリシーを詳細に設定することができます。文字数、文字タイプの制限や有効期限の設定まで、さまざまなポリシー設定が可能です。



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。