

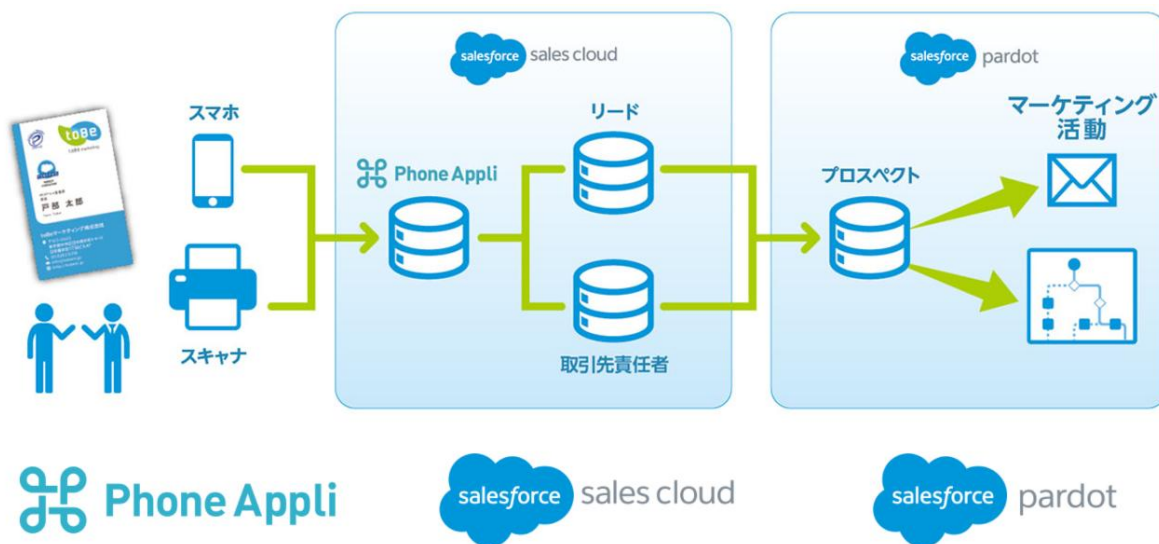
## Phone Appli と toBe マーケティング、 マーケティング活動促進ソリューション「MAPlus 名刺管理」提供開始 ～名刺管理×マーケティングオートメーションでスピード感のある営業活動を支援～

株式会社 Phone Appli（本社：東京都港区、代表取締役社長：石原 洋介、以下 Phone Appli）と toBe マーケティング株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO：小池 智和、以下 toBe マーケティング）は協業し、2017年5月15日（月）より、企業のマーケティング活動を促進するソリューション「MAPlus 名刺管理」の提供を開始いたします。

Phone Appli は、Web 電話帳アプリケーション 国内市場シェア No.1※1 の「Phone Appli Web 電話帳」を中心に、効率的な働き方、コミュニケーションの活性化を実現し、「働き方改革」に貢献するソリューションを提供しています。toBe マーケティングは、企業向け顧客情報管理の最大手の株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するマーケティングオートメーション「Salesforce Pardot（パードット、以下 Pardot）」の導入支援サービスを提供しています。

Phone Appli のセールスフォース・ドットコムのクラウド基盤にて提供する名刺・取引先管理「PhoneAppli」を、toBe マーケティングのマーケティングオートメーション活用支援サービス「MAPlus シリーズ（マプラスシリーズ、以下 MAPlus）」に連携し、営業時や展示会で獲得した名刺を一括で取り込み、Pardot 及び Salesforce に連動させることで、見込み顧客の育成やスピード感のある営業活動を実現いたします。

「MAPlus 名刺管理」



 Phone Appli

 salesforce sales cloud

 salesforce pardot

モバイル（Salesforce1） & スキャナーで簡単名刺登録！  
OCRであれば約3分。オペレータ入力では最短1時間で名刺をデータ化します。

Salesforceのリード・取引先責任者に自動登録。  
キャンペーンを利用し簡単にPardotのリストを作成できます。

Salesforceに登録されたデータは即座にPardotにも自動連携！名刺交換をしたその日からメールやEngagement Studioでの活用が可能です。

現在、企業ではマーケティングプロセスを自動化するマーケティングオートメーションの導入が進み、特定の企業に絞ってアプローチをかける ABM（アカウント・ベースドマーケティング）への注目が高まってきております。

より効率的な営業活動が求められる中、この度、Phone Appli が提供するクラウドベースの名刺・取引先管理サービス「PhoneAppli」と toBe マーケティングが提供する ABM 全体の支援サービス「MAPlus ABM」を連携させ、企業がポテンシャルの高い顧客及び企業を特定し、生産性の高いマーケティング活動や営業活動を実行できるよう支援していくことを目的に、「MAPlus 名刺管理」を開発、提供開始する運びとなりました。

### <「MAPlus 名刺管理」の特徴>

「MAPlus 名刺管理」によって、営業担当者が顧客情報の入力に関わる負担を大幅に軽減し、優良な見込み顧客及び企業への営業活動に時間を割り当てることが可能になります。

日常的な営業活動やイベントで獲得した名刺を、モバイル端末やスキャナーで撮影し、一括で取り込むことで、Salesforce のリード・取引先責任者との連携をワンストップで行います。標準で利用可能な OCR 機能を利用し、誰もが手軽にスキャンした名刺情報を約 3 分で文字データに変換、また、オペレーターによる手入力では最短 1 時間で名刺の正確なデータ化が可能です。また、Salesforce に登録された顧客データは Pardot に自動連携するため、Pardot のメール配信機能や自動でマーケティングシナリオを設計できる Engagement Studio 機能、「MAPlus ABM」の企業名アクセス分析（ABM サポート）機能と組み合わせることにより、イベント後のスムーズなフォローアップを実現し、商談成約率を向上させる環境の創出が可能になります。

詳細はこちらをご覧ください ([https://tobem.jp/service/business\\_card.html](https://tobem.jp/service/business_card.html))

今後も Phone Appli と toBe マーケティングは、多様化する働き方に対応し、業務効率化の実現に寄与するソリューションの開発・提供に尽力して参ります。

※1 2016 年 12 月末 MM 総研調べ

### 【株式会社 Phone Appli について】

株式会社 Phone Appli は、コラボレーションプラットフォームを通じて、人と人、人とモノをインターネットでつなぎ、イノベーションを生み出すお手伝いをする企業です。国内シェア No.1 の Web 電話帳アプリケーションである「Phone Appli Collaboration Directory」の開発と販売を軸に、様々な人・ものをつなぎ、簡単にコミュニケーション・コラボレーションができる環境を提供し、企業と社会へ貢献しています。また、2015 年 6 月には「Phone Appli Collaboration Directory」をベースとしたクラウドサービス「PA CLOUD」をリリースし、より多くの企業へコミュニケーション環境を提供しています。

コーポレートサイト：<http://phoneappli.net/>

### 【株式会社 Phone Appli 会社概要】

代表取締役社長：石原 洋介

所在地：東京都港区虎ノ門 1-1-3 磯村ビル 3F

設立：2008 年 1 月

資本金：165,104,960 円

事業内容：アプリケーション開発/クラウド電話帳サービスの企画・開発・販売/  
各種 IP-PBX 設計・構築・保守/その他通信設備工事

URL：<http://phoneappli.net/>

### 【toBe マーケティング株式会社について】

toBe マーケティングは、「企業のマーケティングの目指す姿へ」というビジョンのもと、Salesforce に特化したマーケティングオートメーション導入支援の専門会社として 2015 年 6 月に設立し、マーケティングオートメーション「Pardot」と CRM を組み合わせたコンサルティング・導入支援サービスを提供し、導入支援企業は約 400 社と日本でも随一の提供社数に及んでいます。

また、企業名アクセス分析サービス（ABM サポート）や DMP 広告連携など、「Pardot」と連携可能なアプリケーションの開発・提供を「MAPlus シリーズ」として提供しています。

### 【toBe マーケティング株式会社会社概要】

代表取締役 CEO：小池 智和

所在地：東京都中央区日本橋本町 1-9-13 日本橋本町 1 丁目ビル 4F

設立：2015 年 6 月

資本金：2 億 3700 万円（資本準備金含む）

事業内容：マーケティングオートメーション（Pardot）の導入並びに活用支援、  
マーケティング戦略策定コンサルティング、  
マーケティングオートメーション連携アプリケーションの企画開発・販売

URL：https://tobem.jp/

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 Phone Appli（フォンアプリ） 広報担当  
TEL：03-5488-7001 E-mail：[press@phoneappli.net](mailto:press@phoneappli.net)

【本件に関するお問い合わせ先】

tobe マーケティング株式会社 広報担当：小尾、サービス担当：金井  
TEL：03-6262-6316 E-mail：[info\\_n@tobem.jp](mailto:info_n@tobem.jp)