



sansan

連携概要資料

SFAと名刺管理ツール連携による営業プロセスの最適化の実現



Chapter1 自社紹介

Chapter2 提供サービス

Chapter3 名刺管理ツールとSFAの特長

Chapter4 Sansan×Mazricaの連携詳細

- 4-1 営業データ重複の問題点と名刺管理ツールによる改善点
- 4-2 リード～受注・失注までの情報の一元管理
- 4-3 更にMAと連携させることで営業効率化が促進

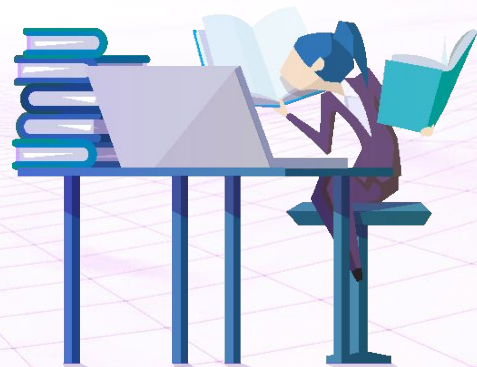
Chapter5 Mazrica Sales 特長と機能概要

Chapter6 Mazrica Sales 費用

AGENDA

Chapter1

自社紹介



Chapter1 自社紹介

会社名 株式会社マツリカ/ Mazrica Inc.

所在地 〒103-0004
東京都中央区東日本橋2丁目7番1号 FRONTIER東日本橋6階

代表者名 黒佐英司

設立年月日 2015年4月30日

資本金 1,405,626,010円(資本準備金等含む)

事業内容

- ・クラウドアプリケーションの開発・提供
- ・営業活動におけるコンサルティング業務
- ・その他インターネットインフラ事業の開発・運営

株主

- ・経営陣
- ・DNX Ventures
- ・株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ
- ・アーキタイプベンチャーズ株式会社
- ・SMBCベンチャーキャピタル株式会社
- ・ニッセイ・キャピタル株式会社
- ・いよぎんキャピタル株式会社
- ・ちばぎんキャピタル株式会社
- ・マネックスベンチャーズ株式会社
- ・三菱UFJキャピタル株式会社
- ・きらぼしキャピタル株式会社
- ・フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
- ・株式会社tb innovations
- ・Sony Innovation Fund
- ・大分ベンチャーキャピタル株式会社



Chapter2
提供サービス



成果を自動的に最大化する営業支援ツール



利用企業数
2,800社
突破

利用継続率
98%

アクティブ率
55%

※アクティブ率 = DAU/MA
※上位10%のSaaS平均28.7%と比較し約2倍



Chapter3

名刺管理ツールとSFAの特長



sansan

名刺情報のデータ化

→社内に眠る人脈の営業資産化

社内の連携強化

→過去の接点を把握し営業活動の質を向上

顧客データ統合

→SFA等のツール連携で漏れ・重複を防止

 **Mazrica
Sales**

案件情報の集約・集積

→営業データを貯める文化の醸成

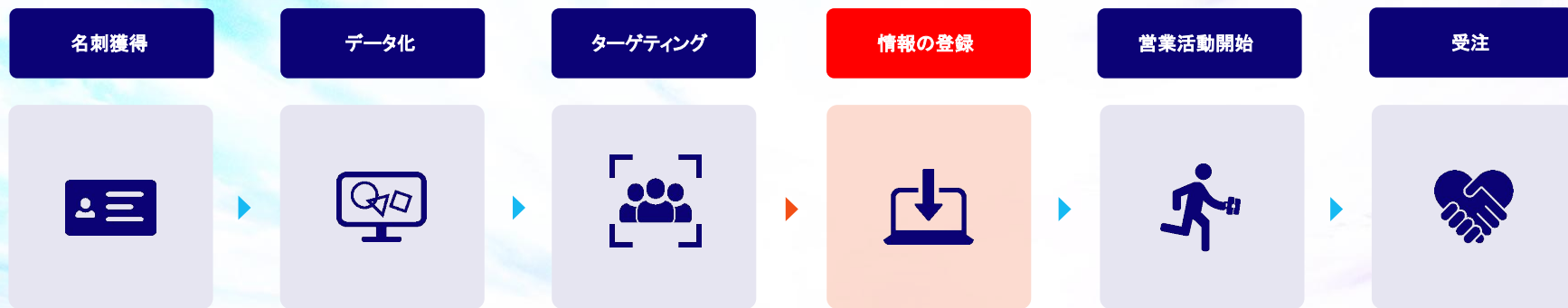
売上予測のリアルタイム把握

→営業プロセスの見える化によるナレッジ共有

集積した営業情報から改善の示唆を抽出

→営業人材の育成・営業の型化の促進

連携前の状態



獲得した名刺情報・社内に眠っている名刺情報をデータ化して一元管理。眠っている営業情報の資産化を実現。

取引先・案件・行動情報がプラットフォームに蓄積。蓄積された情報を活用(レポート)した効率的な営業活動を実現。

名刺管理ツール

SFA/CRM

受注までの営業プロセスにおいて、活用ツールは揃っているがツールを跨ぐ場合、**データ連携(取引先・名刺情報の移行)の遅延や漏れ・重複のリスク**があります。

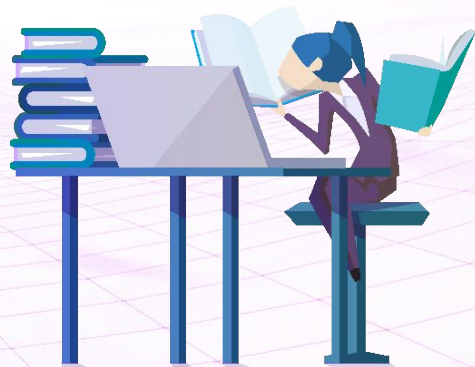
連携後の状態



名刺管理ツールとの連携によりデータSFA移行の手間や漏れ・重複のリスクがなくなり、
営業プロセスを効率的に進めることができます。

Chapter4

Sansan×Mazricaの連携詳細



営業データ重複の問題点と名刺管理ツールによる改善点

SFAのみを利用している場合

氏名	会社名	住所
佐藤風太	株式会社マツリカ	3丁目1番14号
佐東風太	マツリカ	3-1-14
伊藤 佑介	株式会社MAZ	1丁目2番34号
宮本武蔵	the bushi(株)	5丁目6番79号
佐藤風太	mazrica inc	3丁目1番14号

「表記ゆれ」が存在 するため、データとして不正確

- ・ 氏名:「佐藤」と「佐東」など
- ・ 会社名:「株式会社マツリカ」と「マツリカ」など
- ・ 住所:「3丁目1番14号」と「3-1-14」など

データの重複により別会社と勘違いし
トラブルの原因に

名刺管理ツールとSFAの連携

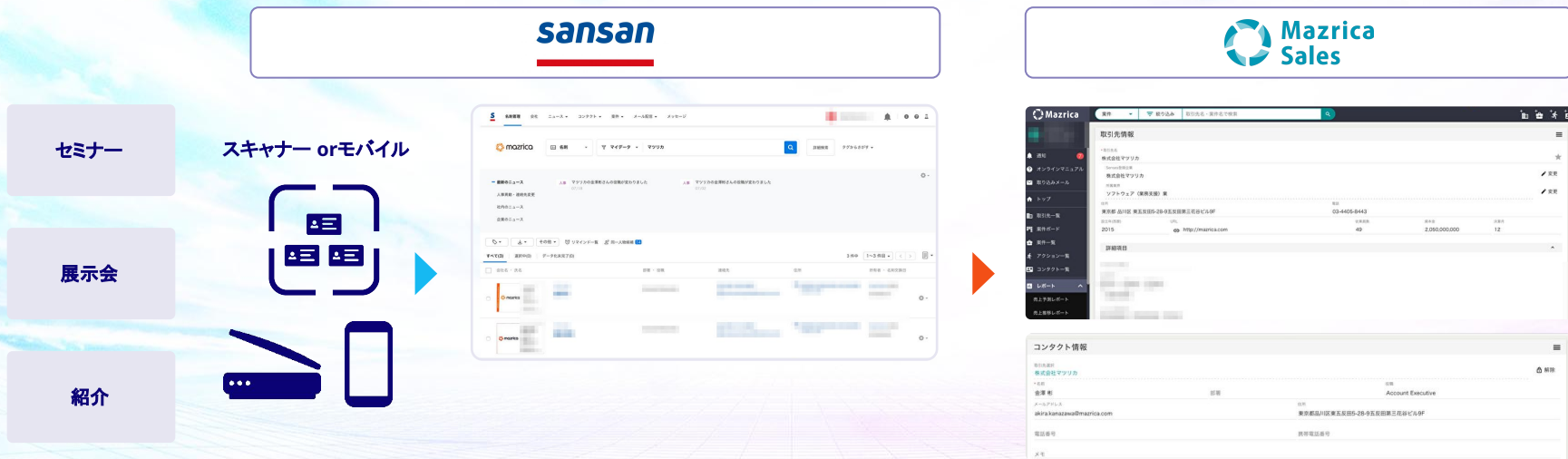


氏名	会社名	住所
佐藤風太	株式会社マツリカ	3丁目1番14号
伊藤 佑介	株式会社MAZ	1丁目2番34号
宮本武蔵	the bushi(株)	5丁目6番79号

「表記ゆれ」が解消されている ため、同一の情報と判断可能に

データ移行や確認作業が減ることで
営業プロセスを効率よく促進

Sansan×Mazricaの連携詳細 リード～受注・失注までの情報の一元管理



Sansanに取り込まれた名刺情報は
Mazrica上のコンタクト・取引先情報へ同期します。
[Sansan → Mazrica Sales]

[詳細はこちら](#)

更にMAと連携させることで営業効率化が促進 ※MA:マーケティングオートメーションツール



連携すると以下が実現できます。

- 1.リード～受注・失注までの情報の一元管理
- 2.webでの行動から営業での高速アプローチ
- 3.営業フェーズに応じたナーチャリングの高度化
(失注した見込客への適切なアプローチの実現)

事業全体のPDCAサイクルの高速化

Chapter5

Mazrica Sales 特長と機能概要



従来のSFA/CRMの問題

旧世代型 SFA/CRM は管理者向け 現場活用には3つの壁



データ入力コスト

高い入力負荷

入力が難しそう..

画面遷移が複雑..



データ活用コスト

曖昧な活用目的

見るべき情報・数字が
分からない..

自分にとって
何の役に立つのか..



運用・定着コスト

設定困難・高額費用

設定が難しすぎる..
サポートから返事が
なかなか来ない..

運用・保守費用が
見合わない..

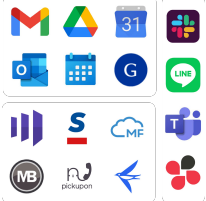


Mazrica Salesの特長

Mazrica Sales は
現場定着ファースト・現場が率先して使いたくなる

簡単データ 入力/蓄積

ツール連携



モバイル/自動化



- ・入力テンプレート
- ・企業DB 70万件
- ・写真文字起こし
- ・名刺取込・音声入力

誰でも データ活用

AI 営業支援



ナレッジ活用



簡単設定 / 運用サポート

充実した多様な
活用セミナー



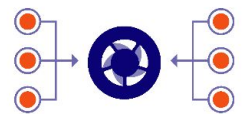
活用伴走型
プレミアムサ
ポート



Mazrica Salesが他のSFAと圧倒的に違うポイント

現場ファーストで誰でもデータ活用できることに特化

1 簡単にデータが貯まる



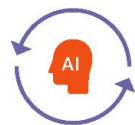
- 入力の半自動化
- 60万件の企業DB
- 名刺・テキストOCR

2 リアルタイムで共有される



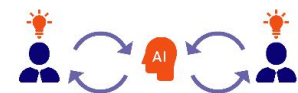
- 進捗状況の可視化
- コミュニケーションの活性
- 賞賛の文化

3 誰でもでデータ活用できる

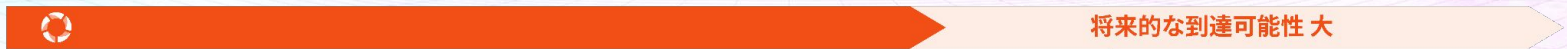


- AI分析
- 自動レポート書き出し
- スキルの可視化

4 創造性/生産性が向上する



- 受注率の向上
- 顧客接点時間の増加
- モチベーションの向上



他SFA製品

将来的な到達可能性 大

入力・運用コストでデータが溜まらず
AI活用・業務効率化を実現困難

データ活用から逆算して設計・開発
AI活用や業務効率化を実現しやすい

マーケティングから組織強化まで一気通貫で実現可能

マーケティング

営業活動

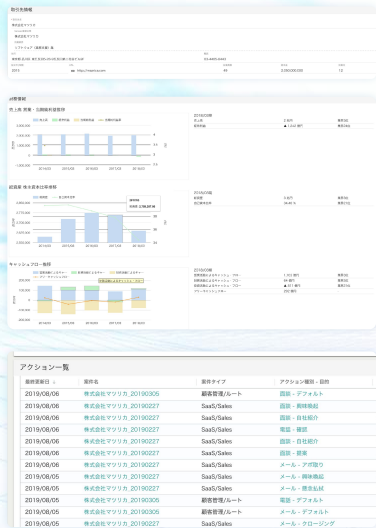
分析・組織力強化



 **オートメーション**

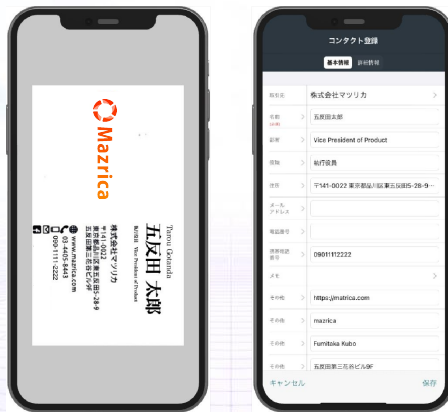
簡単データ入力 / 蓄積

70万件以上の企業 DBと 自動で連携



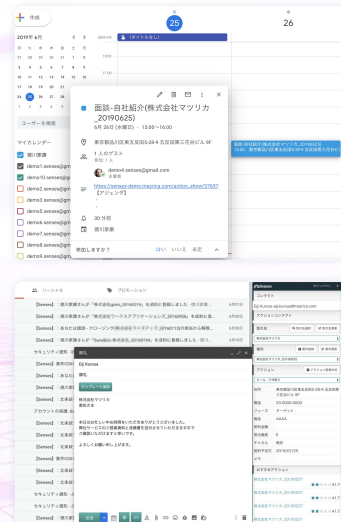
[詳細はこちら](#)

OCR機能で名刺・テキスト データを自動登録



[詳細はこちら](#)

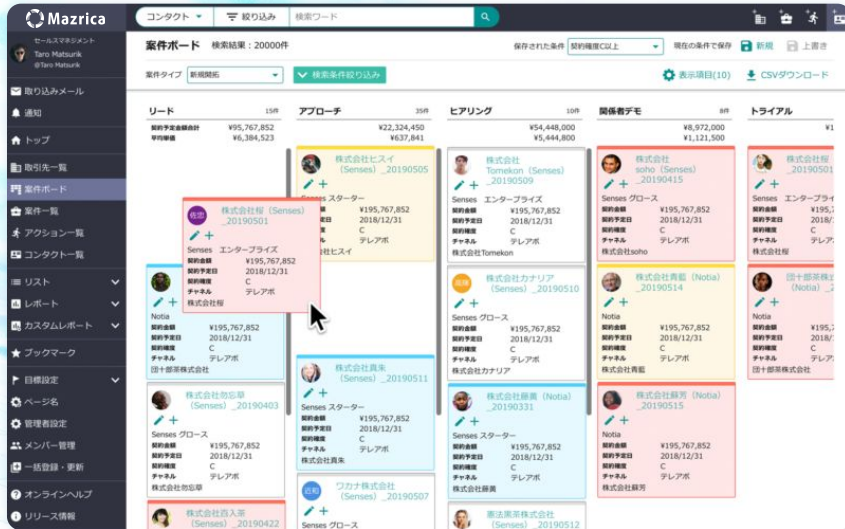
外部ツール連携による 入力負荷の軽減



[詳細はこちら](#)

Chapter5 Mazrica Sales 特長と機能概要

進捗状況の可視化



1週間以内
 1週間-1ヶ月
 1ヶ月以上

案件ボードの詳細については [こちら](#)



案件状況 + 次に行うべきことが分かる 自動アラートで確実に推進

ヒアリング	見積中	内定
契約予定金額合計 ¥ 12,000,000 平均単価 ¥ 12,000,000	契約予定金額合計 ¥ 36,000,000 平均単価 ¥ 36,000,000	契約予定金額合計 ¥ 12,000,000 平均単価 ¥ 12,000,000

夜空グループ_配送センター_運営 配送センター業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/02/10 契約確度 D 25% - 25% 完了アクション日 2023/01/20 次回アクション日 -	夕波商事_文書保管 文書保管業務 契約金額 ¥ 36,000,000 契約予定日 2023/06/10 契約確度 C 50% - 50% 完了アクション日 2023/03/31 次回アクション日 2023/04/25	朝焼けホールディングス_輸出関連業務 輸出入海貨業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/05/01 契約確度 A 90%以上 - 90% 完了アクション日 2023/03/17 次回アクション日 2023/04/10
---	---	---

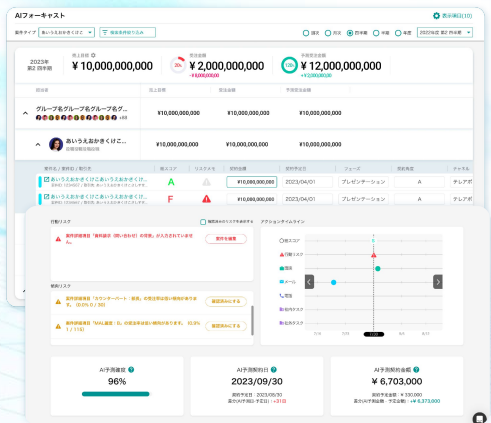
2023/04/25 電話・確認 小野 小町 夕波商事_文書保管(夕波商事)

13:00 - 13:30

- コメントで上長フィードバック
- 自動アラート

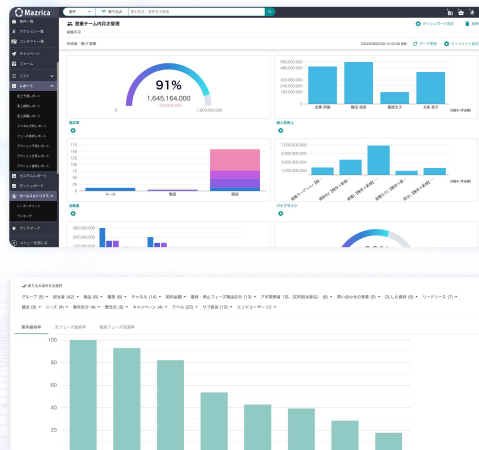
誰でもデータ活用

AIによる営業支援



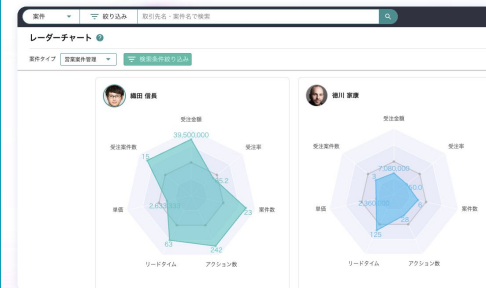
[詳細はこちらから](#)

標準レポート ・ダッシュボード



[詳細はこちらから](#)

スキルの可視化



[詳細はこちらから](#)

運用サポート

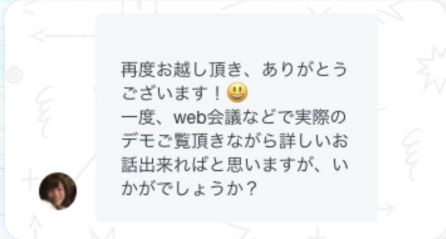
1人1人に寄り添ったリアルタイムチャットサポートと プレミアムサポートで強力支援

リアルタイムチャットサポート

お困り事はチャット相談で
即解決

無料

専任CSチームがサポート



再度お越し頂き、ありがとうございます！😊
一度、web会議などで実際の
デモご覧頂きながら詳しいお
話出来ればと思いますが、い
かがでしょうか？

サポート内容

プレミアムサポート

- ・基本概念 / 操作方法 説明
- ・設定支援：取引先項目
- ・設定支援：案件タイプ
- ・設定支援：案件基本項目 / 詳細項目
- ・設定支援：アクション目的
- ・設定支援：コンタクト項目
- ・運用 / 定着化支援
- ・活用 / 改善支援
- ・事例資料の提供

月額
5万円～

Mazrica Sales が他のSFAと圧倒的に違うポイント

営業現場で実際に活用いただいているお客様が
売上向上や工数削減を実現

Mazrica利用ユーザー
1人あたりの売上アップ率

+39.6%

Mazrica利用ユーザー
1人あたりの工数削減率

-30.0%

Chapter3

Mazrica Sales 費用



ライセンス費用(年間契約・一括払い)

スターター
Starter

月額27,500円~

5人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額5,500円

小規模企業向けのミニマムプラン

主な機能

顧客・案件・行動管理
メール・スケジューラー自動連携
レポート・データ分析機能
企業データ・プレスリリース自動収集
企業データベースによる自動入力
外部サービス連携
モバイルアプリ対応
監査ログ

Most Popular
グロース
Growth

月額110,000円~

10人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額11,000円

全ての営業組織の
成長を支援する基本プラン

主な機能

Starterプランの全機能
+

複数営業タイプ管理	見積書作成機能
カスタムリスト作成	ダッシュボード
権限設定	セールスメトリクス
IPアドレス制限	AI案件予測(営業管理ブ
カスタム表・グラフ作成	ロセス1つまで)
API連携	AI一括名寄せ

エンタープライズ
Enterprise

月額330,000円~

20人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額16,500円

カスタマイズ性や AI機能を
利用可能な強カプラン

主な機能

Growthプランの全機能
+

名刺OCR取込み
AI案件予測(案件タイプ無制限)
カスタム項目(無制限)

スポット支援

100,000円/回～

スムーズな運用開始/定着促進のために
ピンポイントでの支援に特化した
短期中集中プラン

サポート内容

SFA初期設定支援
操作説明(入力・活用方法)
分析方法研修
設定変更支援 など

プレミアムサポート

月額50,000円～

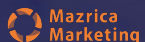
貴社専任のカスタマーサクセスマネージャーが
Mazricaの導入・運用・活用・改善をサポートする
年間支援プラン

サポート内容

チャットサポート
導入支援
運用・定着支援
活用改善・支援

無料デモ・お打ち合わせをご
希望の方は
[こちら](#)よりご都合のよい日程
をご指定ください





最後までお読みいただき、ありがとうございました

【お問い合わせ】

株式会社マツリカ
<https://mazrica.com/>