

<大型アップデート 第1弾>

**厳選された認定パートナーと企業を繋ぐマッチングサービス「カクトク connect」**

**大型アップデートを実施し、企業の営業活動のさらなる変革を支援**

**～提案画面を刷新し、認定パートナーとプロ営業の最適なマッチングを加速～**

カクトク株式会社（本社：大分県別府市、代表取締役：満田 聖也）は、厳選された認定パートナーと企業を繋ぐマッチングサービス「カクトク connect」の大型アップデートを実施することをお知らせします。第1弾は提案画面の刷新により、企業と認定パートナーとの最適なマッチングを加速します。



■ 大型アップデートの目的

市場環境の変化の急速化やコロナウイルス感染拡大に伴う商習慣の変化などにより、企業の営業活動にパラダイムシフトが起きている。これまでのように自社で正社員の営業人材を抱えて時間をかけて育てるのではなく、フリーランス等の流動的な即戦力を活用して、最適な営業活動を短期間かつ少ないコストで実施する次世代の営業活動への変革が求められています。

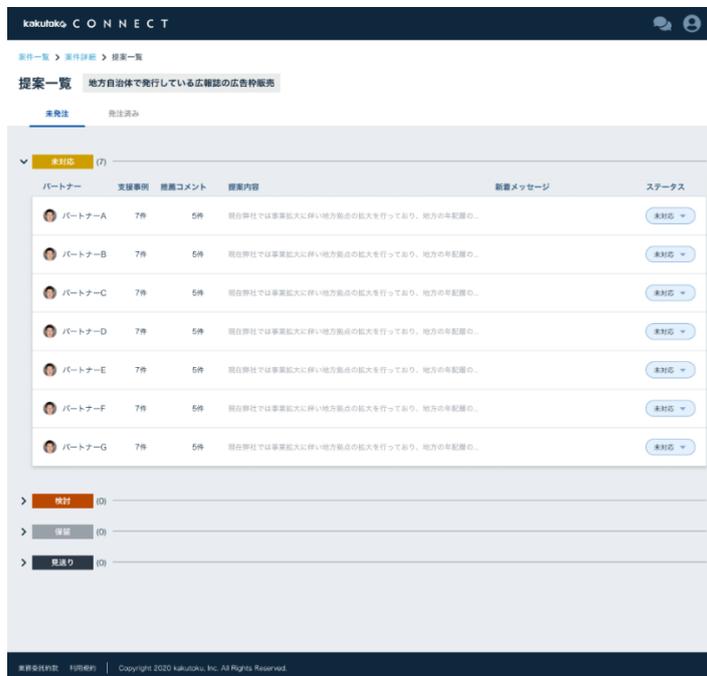
こうした企業内の営業組織をスリム化して外部の即戦力人材を活用する組織変革が広がるなか、厳選された認定パートナーと企業を繋ぐマッチングサービス「カクトク connect」は、リリースから約2年で利用企業社数が3,000社を突破しました。これらの3,000社の利用実績を踏まえて、企業の営業課題が多様化するなか、自社の営業課題を解決できる最適なパートナーとのマッチングをさらに加速できるように大型アップデートを実施いたします。

今回は、比較検討をしやすくしてスムーズなマッチングを実現するため、発注者側の提案管理画面のUIとパートナー側の提案項目を刷新いたしました。

## ■ 大型アップデート第 1 弾のアップデートポイントと提供価値

### (1) 発注企業側の提案管理画面の UI 変更

現在は 1 つの案件に対して 10~20 件の提案があり、「多くの提案がもらえるのは嬉しい一方で、検討に時間がかかる」というお声をいただいております。そこで、提案情報を一覧で管理できるように「表形式」に変更し、提案をステータスごとに管理できるような UI に変更いたしました。今回のアップデートにより、スムーズに比較検討を行い、自社の営業課題を解決する最適なパートナーを見つけやすくなります。



### (2) 提案項目の統一

従来は提案内容が形式化されておらず、自由度が高い反面、認定パートナーごとに提案内容が異なり、一律の比較検討が難しい状況でした。そこで、提案項目を統一し、発注企業がパートナーごとの特長や強みなどがよりわかりやすく比較できるようになりました。

#### 提案内容

本案件に提案した理由

- ✓ 販売先ターゲットに対して営業実績/知見があります
- ✓ 販売先ターゲットの決済者または担当者との接点を保有しています
- ✓ 類似商材のアポイント獲得や顧客育成の実施経験があります

私立中学高校への営業経験は、●●●社の『△△△△新聞』『△△△・△△△ 志望校を決める』の広告の企画営業、●●●●学校協会の『△△△・△△△学校案内』、●●●社の『△△△名鑑』の営業などの経験があり関東圏の私立中学高校についての業界の専門的な知見を有しています。

●●●●、●●●●、●●●●などおよそ20校程度は決済者または担当者との接点を有しております。

営業経験がある私立中学高校は100校以上あり、自身は私立中高での教員での勤務経験があることなどから業界構造を熟知しています。年間予算の中での企画提案をしているので、アポイントを取りそこから関係構築（＝ナーチャリング）をする営業方法は熟知しています。

※年間予算規模は1億円程度まで企画提案の実績あり

#### 本案件に対する仮説・所感

▼ 個別の企画提案

海外大学への進学が増えている学校法人へのコンタクトを取りたいと思います。既に関係構築ができていないかもしれませんが、●●●●や●●●●などや近年伸びている●●●●や●●●●、附属校でも●●●●、●●●●などは国際化に力を入れていることからコンタクトを取ってみたいとも思います。貴社の既にコンタクトが取れている私立学校をご教授いただければ、そのリストから企画提案をする私立学校のピックアップし営業戦略を練りたいと考えております。

▼ 成約までのイメージ

上記2つの方法で貴社商材に興味を持つ私立中学高校を探すことから始めます。貴社商材は意思決定までは時間がかかると思われるので、興味を持った学校法人様を複数校見つけ、そこからメールや訪問など貴社の他商材のご提案、情報提供などで様々な方法で接点を増やし、関係構築をします。その上で学校法人の予算編成の時期である11,12月に提案し濃議に挙げていただける流れを考えています。

## ■ カクトクについて

# 営業課題を抱える企業とそれを解決できるプロ営業をつなぐ

## CLIENT

### 営業課題を抱える企業

累計 **3,600**社以上

(全国の中小企業から上場企業・外資企業など)

#### 新規事業/子会社の営業拡大

・予備やリソースが限定的で効率的に成長を目指す必要がある  
・特に、主力事業とは異なる業界や素材性質のケースなど

#### 外資企業の日本進出

・日本の市場はユニークなため、日本最大のプロに任せたい  
・海外では営業経験の豊富な活用が一般的

#### 首都圏や地方など他エリア拡大

・地元から首都圏への拡大したいケースや首都圏企業が  
支社設置をせず、各地に営業拠点を構築したい

#### 個人向け製品を法人へ拡大

・化粧品や調味料の新規業者飲食店やホテル等への導入  
営業など

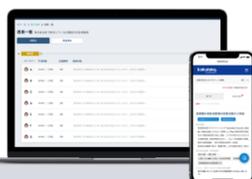
#### 既存の営業社員の生産性改善

・既存社員の営業力強化や業務、インサイドセールスプロセスの  
生産性改善、WEB商談への移行など

#### テック企業のアウトバウンド施策移行

主にSaaS企業などWEB広告などの高度施策から  
アウトバウンド営業への移行やチャネル拡大のケース

kakutoku



MATCHING

アウトバウンド

インサイドセールス

WEB商談

飛び込み営業

営業マネジメント

コンサルティング

## PRO SALES

### 様々な得意分野のプロ営業

**14,000**名以上

(フリーランス13,000名以上・代行会社600社以上)



フリーランス営業職・営業代行会社と企業を繋ぐ国内最大級の営業代行プラットフォーム。1.3万人を超えるフリーランス・副業の営業人材、600社以上の営業代行会社が登録しています。企業側は最短7日で新規開拓からクロージング、営業戦略まで、すべての営業プロセスをアウトソースできます。

「カクトク connect」は、営業に課題を抱える企業が厳選した「カクトク認定パートナー」から営業施策の提案を無料で受けられ、提案が気に入った場合は有料で営業支援を依頼できる国内最大級の営業代行マッチングサービスです。

営業人材のご登録はこちら：<https://kakutoku.jp>

営業代行を依頼したい企業の方はこちら：<https://kakutoku.jp/lp/client>

営業代行会社のご登録はこちら：<https://kakutoku.jp/salesagency>