



累計マッチング数

5,000 件突破！

登録ユーザー数

1,000 社以上！

決裁者ビジネスマッチングサービス

COB

Circle Of Business

ご提案資料

COBとは？

月額1万円から発注可能
安価で最も扱いやすい
決裁者リードの獲得が可能な
ビジネスマッチングコミュニティ



会社概要

社名	株式会社セールスコムズ
従業員数	XX人
所在地	〒151-0053 東京都渋谷区代々木2丁目23番1号 ニューステイトメナー1338号室
事業内容	ビジネスマッチングコミュニティ リード獲得支援 会員制決裁者マッチング
所在地	2020年5月1日
代表取締役	牧野 貴宏

コンサルタント紹介



牧野 貴宏

代表取締役社長

■ 出身地

静岡県伊豆の国市

■ 趣味

バイク / ボルダリング / 旅行 / 散歩

■ 得意なこと

ソーシャルセリングを用いたリード獲得が得意です。
商材のターゲット層を分析して、多角的なリード獲得の
手法を提案できます。

■ 経歴

新卒で入ったコンビニ会社で店長とSVを経験。

〓社長、になりたかったので知人の紹介で営業代行会社
の代表に役員登記。従業員がいなかったため自身で架電をするところから始めたが、コミュニティビジネスに可能性を感じサービスを
シフトチェンジ。自身でコミュニティ運営をしていたが、事業拡大
のために12月に5人採用。

商工会議所に変わる課題解決型のビジネスマッチングコミュニティ
を目指す。

コンサルタント紹介



小原 海帆

コンサルタント

■ 出身地

岩手県花巻市

■ 趣味

野球 / 格闘技観戦 / ドライブ / 旅行 / ゴルフ

■ 得意なこと

私の強みは、お客様のニーズを顕在化し最適な提案を行うことです。コミュニケーション能力を活かし、お客様との対話を通して信頼関係を築きます。

■ 経歴

小学校から大学までひたすら野球に没頭してきました。大学を卒業してから地元岩手の某車会社で野球をやりながら営業をし、その後東京に出て建設業の施工管理職に転職しました。しかし、営業の仕事をもう一度したいと思い、個人で営業を始めました。その後、ご縁があり現在セールスコムズで営業をしています。

コンサルタント紹介



小池 修平

営業部長

■ 出身地

埼玉県

■ 趣味

ダーツ / シーシャ / 漫画

■ 得意なこと

目の前の方一人ひとりに向き合い誠心誠意ご対応させていただきます。

■ 経歴

社会人になって直ぐに完全成果報酬型の営業に従事。
その後クレープ屋さんに転職。
その後ビジネスマッチングというビジネスモデルに可能性を感じセールスコムズにジョイン。

コンサルタント紹介



小渕 茉那虎

コンサルタント

■ 出身地

岡山県

■ 趣味

サウナ

■ 得意なこと

私の得意分野は、人を率いることです。リーダーシップの本質は、戦略的な視点と計画の立案にあります。

私は御社の予算間や経営課題を細かくヒアリングして効率よくサポートさせていただきます。御社の方向性を明確にし、目標達成に向けて戦略を策定し、弊社のチームをまとめ上げることによって、御社の成果を最大化するお手伝いを行います。

コンサルタント紹介



芳田 寅

コンサルタント

■ 出身地

ほぼ神奈川県

■ 趣味

ダーツ / シーシャ / 漫画

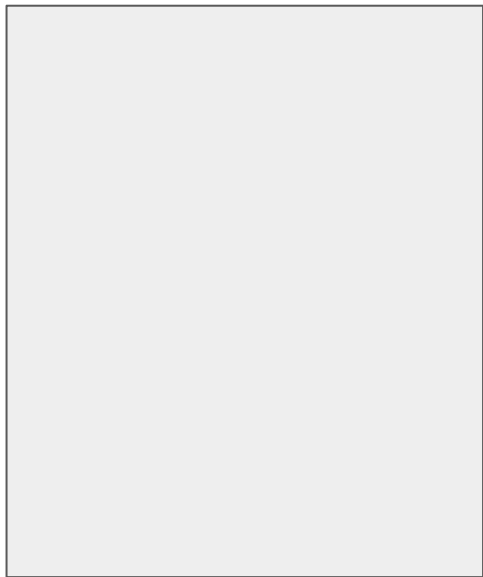
■ 得意なこと

コミュニケーション能力数値がバグってるのでどんな方でも気軽にお話ができます。
まずは1度話しお伺いさせていただきます！

■ 経歴

フットサル選手として活動しつつ、フットサル施設スタッフでアルバイトリーダーから社員（サブマネージャー）に。その後何かチャレンジしてみようと退職し人材派遣会社に就職。2年半続け社長の紹介で今の営業職へ。

コンサルタント紹介



村岡 綾菜

カスタマーフォロワー

■ 出身地

東京都

■ 趣味

KPOPアイドル（推し活） /
ゲーセン

■ 得意なこと

信頼関係を築くのが得意です。
相手に寄り添う、気配り、コミュニケーションを大切にしています。
女性目線での提案をさせていただきます！

■ 目標

コンサルタント紹介



澤田 敬多

コンサルタント
(7月に大阪で独立)

■ 出身地

大阪府

■ 趣味

ゲーム / 映画 / バスケットボール

■ 得意なこと

誰とでも仲良くなれること。
ある程度関係構築ができてきたところから、
ビジネスに繋げることが得意です。

■ 目標

企業様に澤田さんは必要不可欠と言ってもらえる
存在になること、それに伴い名前を聞いただけで
分かっているような存在になることです。

こんなお悩みありませんか？

営業代行に依頼したいが
予算が限られている...

過去に営業代行に依頼をした
が、費用対効果が悪かった...

交流会に参加するのが
面倒、時間が無い...

決定権のある方と
直接商談したい...

問題①→解決

営業代行に依頼したいが予算が限られている...



月額1万円から依頼可能です

COBは月額1万円から依頼可能なサービスです。
何十万という初期費用や固定費は必要ありません。
月額1万円をベースとして、御社の営業課題によって
サービスのカスタマイズを致します。



問題②→解決

過去に営業代行に依頼をしたが、費用対効果が悪かった



COBは固定費が安いです。

営業を外注して費用対効果が悪い要因は以下の2つです。

- ・ 固定費が高い
 - ↳ COBは固定費が月額1万円残りは変動費です。
- ・ アポイントの質が悪い
 - ↳ COBからのアポイントは基本決裁者です。
COB独自のスキームで角度の高いアポイントを創出します。



交流会に参加するのが面倒



最大30名のコネクションGET！

COBは、月額1万円で最大30名と繋がることができます。
そのため、課題の早期解決や新たな顧客との出会いビジネス
パートナーを見つけることができます。
顧客情報を見てつながりたい方を選べるので効率が良いです。



決定権のある方と直接商談したい...



登録者の9割が決裁者

COBコネクトでは会員様の9割が決裁権をお持ちで、直接のご提案やご依頼が可能ですのでスムーズにお話を進めていただくことが可能です。



COB独自のスキームでリード創出します

リファラル



ソーシャルセリング



商談時の訴求



COBが行うこと

「ソーシャルセリング」

COBコミュニティからリード獲得を行います



1 万人以上の方に
PR可能！

自社商談からリードを創出します

400

COB月商談数

3件/月

想定紹介数/月



COBの訴求とともに 課題感のヒアリングをします

COBの提案

経営課題のヒアリング



貴社サービスと顧客課題が
マッチした企業を紹介します



	無料プラン	おすすめプラン! スタンダードプラン	プレミアムプラン
月額(※1)	0円	10,000円	30,000円
リクエスト(※2)	×	○	○
リクエスト 可能数(※3)	有料会員から リクエストがあった 場合のみ	30社／月	30社／月
コンシェルジュ (※4)	×	×	○
支払い周期	—	12ヶ月更新	12ヶ月更新

※1.表示価格はすべて税抜き価格です。

※2.リクエストは、会員様情報をご覧頂き、お好きな方をピックアップしていただけます。

※3.リクエスト・お繋ぎは土日を除く20営業日の場合です。

※4.コンシェルジュは、御社のビジネスモデルを理解して、顧客のマッチングを自動的に行うサービスです。

※COB加盟金：20,000円（税別）

リード獲得報酬単価

担当者	決裁者	上場企業の決裁者
(税込)	(税込)	(税込)
10,000円	20,000円	30,000円

※リード獲得数の上限設定はございません。

※最低利用期間は、12ヶ月となっております。

デポジットパッケージ

6ヶ月プラン

料金

36万円 → **30万円**

契約期間

6ヶ月

紹介件数

15件

12ヶ月プラン

料金

62万円 → **50万円**

契約期間

12ヶ月

紹介件数

25件

※期間内に紹介数が満たない場合は無料継続になります。

他社比較

	COB	A社	B社	C社
月額費用	◎ 10,000円～	△ 360,000円～	△ 300,000円～	○ 10,000円～
アポ数	△ 毎月5件～	◎ 毎月10件～	× 毎月6件～	△ 毎月3件～
アポ単価	20,000円 (コネクトの場合は 3000円～)	30,000円～	50,000円～	3,000円～
温度感	◎ サービスの導入 を検討している	△ 情報交換も含ま れてる	◎ サービスの導入 を検討している	× 基本は情報交換 のみ

公式LINEの使い方

1. まずはオープンチャットに入室！

日々COBの会員様情報が開示されます↓



こちらから！↓



2. お繋ぎ希望の方がいれば「COB事務局LINE」

にリクエストするだけですぐにマッチング！

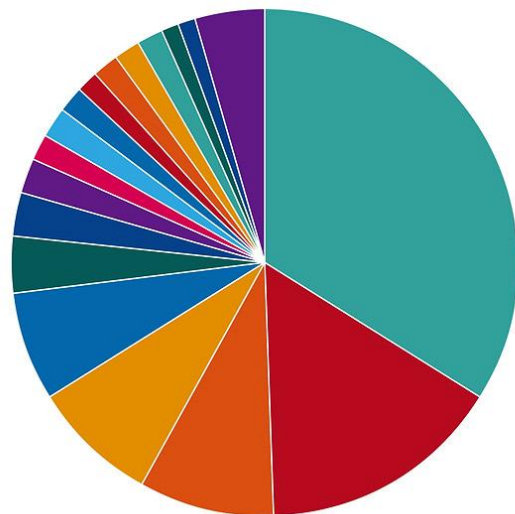


こちらから！↓



会社の属性

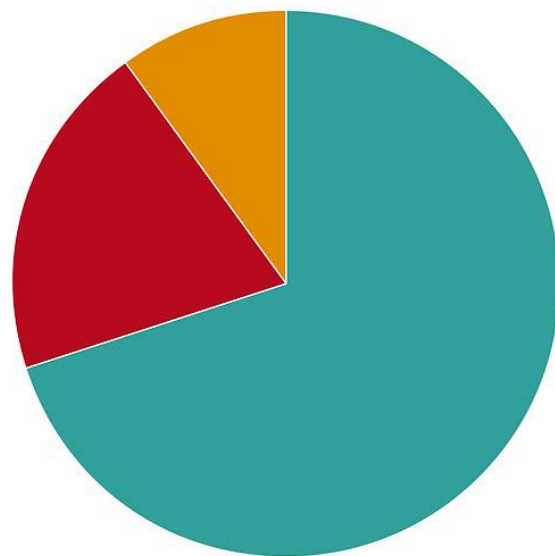
【業種割合】



IT,通信,インターネット	34.1%	メーカー(機械,電気)	1.7%
人材サービス, アウトソーシング, コールセンター	15.5%	金融	1.7%
広告メディア	8.7%	警備,清掃	1.6%
コンサルティング	8%	教育	1.6%
小売	7%	農林水産,鉱業	1.6%
建築プラント	3.5%	冠婚葬祭	1.6%
不動産	2.9%	メーカー (素材,化学,食品,その他)	1.2%
医療関連	2%	理容,美容,エステ	1.2%
外食	1.9%	その他	4.2%
メーカー(機械,電気)	1.7%		

会社の属性

【役職割合】



代表	70%
取締役	20%
その他	10%

実績

100万円のデポジット契約を受注！



クリエイティブラビット株式会社様

代表者：稲葉 支央里様

課題

社員が全員ディレクションや制作に回っていて、新規開拓のリソースがない。

COBに加入して

月に8件ほど、コンスタントにクライアントや提携先の紹介を受け、そのうち割がその場で、3割が3ヶ月以内に案件化しています。

月にかかる費用は10万円前後ですが、案件が充実している時などは、アポイントの供給を抑えることもできるので使いやすいです。

実績



スマートリクルーティング株式会社様

代表者：唐渡 良太様

課題

角度の高いアポイントの獲得

COBに加入して

COBに加入する前は、架電のアウトソースに依頼しておりました。アポ獲得PAは15,000円前後でしたが、商談の確度が低く成約率が伸びずに悩んでいました。COBは、人材の採用需要があることは大前提で、サービス詳細説明、予算感まで詰めたうえでトスアップをしてくれます。こちら側に共有する情報も、細分化されているため、商談の準備を整えやすいです。

実績

年間1億円の案件を受注！



ワンダーグループ株式会社様

代表者：塚原 誠様

課題

特定の業種の決裁者との接点の構築ができていない..

COBに加入して

今までは、短期人材派遣に需要がありそうな倉庫、物流、イベント業との接点構築を、自社スタッフの架電で構築しておりました。そのため、話が早い決裁者との接点構築が課題でしたが、テレアポだと人事担当で止まることが多くなかなか案件化ができずにいました。

COBに加入して月に6件ほど、求めている職種の取締役の方との接点を頂いております。テレアポに比べて初期段階での関係値が高いのも助かっております。

費用対効果

COB利用で、
月**5**件の送客、案件化率**30**%！

COB利用前

他の営業代行を使っていた際は、アポの確度が低く案件化に至らなかった…。

COB利用後

月額10万円の丸投げで月**5**件の送客、需要のあるクライアントを繋いでくれるので案件化率は**30**%！COBは3つの質問を設けていて、それに該当する人だけの送客なので確度が高い！

COB ご利用までの流れ

01



お問い合わせ・ お申し込み

まずはWEBサイトにある 問
い 合 わせフォームもしくは
お電話をいただきお申込み
ください。ご 相 談 してから
お申込みでも大丈夫です

02



お打ち合わせ・ ヒアリング

一度お打ち合わせをさせて
いただき、御社の詳細情報
(ご 要 望 ・ 商 材 の 情 報 ・
ターゲット層・予算感等)
をお聞かせください

03



ご契約

プランの内容にご同意いた
だき、契約を締結いたします。

04



営業代行スタート

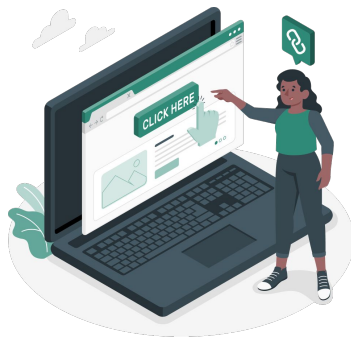
ご 契 約 後 にヒアリングさせて
いただいた内容を元に御社のター
ゲットである企業に営業を行
います。御社のサービスを必要
としている企業様を厳選し、商
談 確 定 後 に送客をさせていただきます。

10

ご利
用ま
での
流れ

お問い合わせ

貴社に最適なビジネスマッチングを実現します！
下記より、お気軽にお問い合わせください。



お問い合わせ