

営業人材不足・組織強化 売上向上を一括サポート

『営業』を軸とした各種サービス概要

- ・ 営業/営業事務
- ・ 営業/採用代行
- ・ 営業/人事コンサル





組織を強化したいけど、
それを担えるだけの人材やリソース
がないと置いていたりしませんか？



会社概要

商号：合同会社コロンディー

設立：2022年1月

本社所在地：東京都渋谷区宮益坂2-19-15
宮益坂ビルディング609

代表 高橋 雄一

事業内容：営業/採用代行、営業/人事コンサル
研修、伴走型営業/人事支援、PR動画制作
ハンズオン
業務請負



コロンディーのご紹介

私たちは、プロフェッショナル集団として、お客様の売上を最大化するべく、様々な視点からのサービスを提供します。

創業のきっかけ

ビジネスとはドラマのワンシーンである。その舞台を演じるのはビジネスマン。それぞれに与えられた役割を全力で演じ、とてもエキサイティングなワンシーンを作り上げていく。ビジネスマンとは即ちアクターなのである。

ビジネスマンは最前線でドラマを作り、人々に感動を与えるのは忘れてはいけない。

私たちは世界中のビジネスマンがエキサイティングなドラマを演じられる世界を作っていく。

そして私たちは、そんな世界を作っていくために、多彩な才能が集結する組織を作っていく。



課題例

01

売上を上げたいが
営業人材がいない

社内に営業を担える人材が不足しているために、売り上げを上げることができずに悩んでいる場合

02

営業力を強化したいが何から始めたらよいかわからない

営業のベストプラクティスや研修をやるだけのノウハウやリソースが社内にはない

03

結果を残せる組織を作りたい

ノルマを決めて結果を出せるように管理しているが、思うように結果が出なかったり、社員が疲弊している

04

すぐに売り上げを上げたい

会社をスケールさせるために売上を改善したいが、現状の社内リソースでは時間がかかってしまいそう

05

自社のサービスを更に拡販していきたい

プロダクトやサービスには自信があるが、営業活動がうまくできなかったり、新しい販路を開拓できないでいる



主なサービスラインナップ

01

営業/採用
代行

新規顧客の開拓、定期商談、リード獲得など、クライアントの希望に沿った形でサービスを提供いたします。

02

営業/人事
コンサル

戦略策定から実行支援まで机上の空論に終わらない超実践型のコンサルティングを行います。

03

営業研修

再現性にこだわりぬいたケーススタディを中心とした研修を行います。お客様に合わせた独自のプランを設計いたします。

04

伴走型営業
サポート

お客様が注力して営業活動をしていきたい顧客や業界を担当している貴社の社員に伴走する形で営業支援をいたします。

05

組織
改革

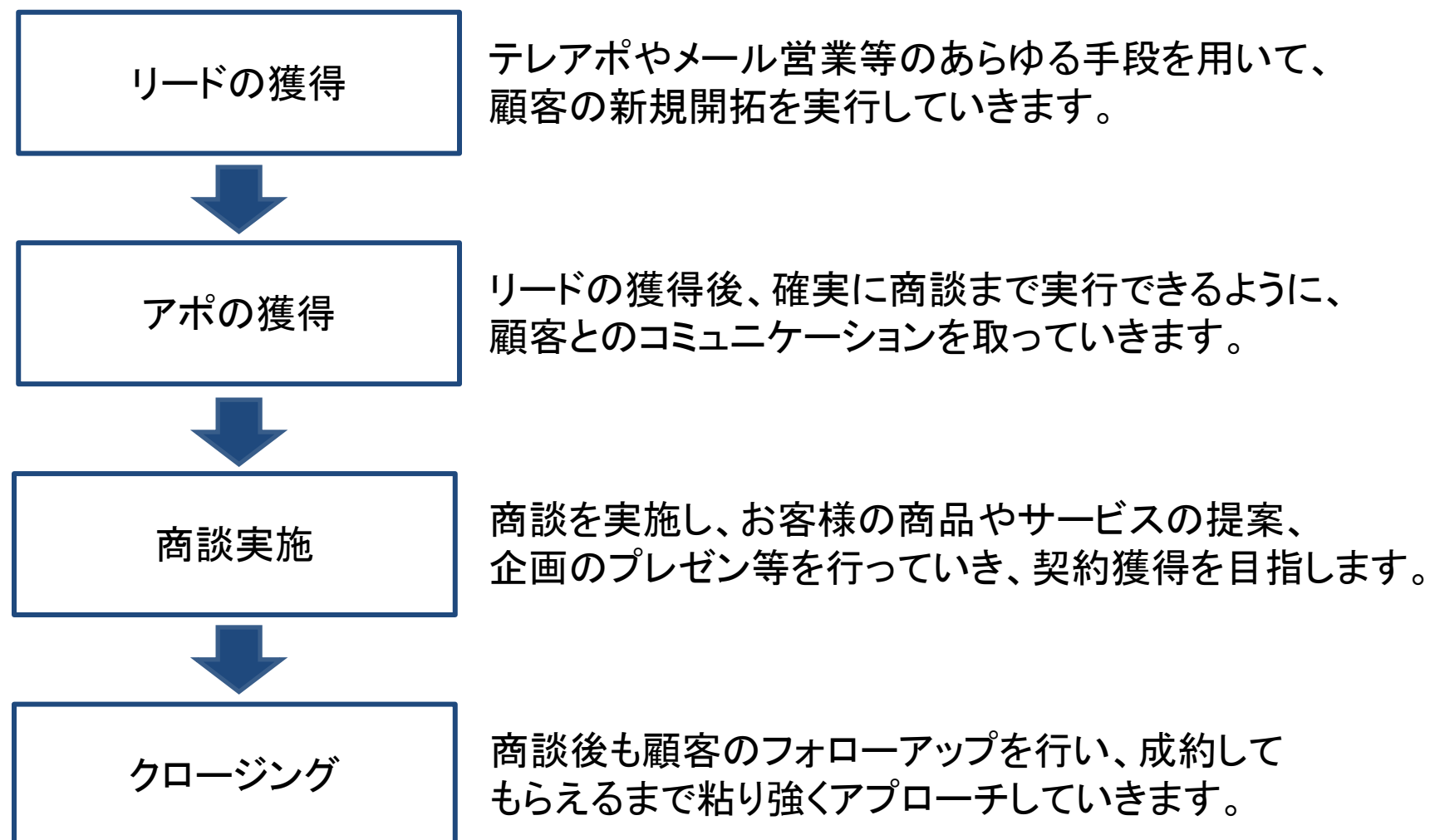
組織が効率的に売り上げを上げられるような組織開発を行っていきます。「勝てる組織」に変革していきます。



営業代行

リード獲得からクロージングまでを一気通貫でサポートいたします。

サービスの流れ



営業研修

80%

再現性にこだわり抜いた超実践型の営業研修を行います。

座学だけでその場では学んだ気になっても、いざ業務に戻ってみると実践できない研修が世の中にあふれています。

私たちはロープレやケーススタディを多く取り入れ、再現性がある研修を提供していきます。



営業/人事コンサルティング

戦略策定だけでは終わらない実行支援型のコンサルティングを提供

サービス例

営業/人事戦略策定

マクロ環境の分析から導き出されるお客様のビジネス環境での今後のプランを提案いたします。

効率化支援

業務プロセスや業務フローの見直しをすることで、より効率的に営業活動が行えるように支援します。

営業/採用力強化支援

お客様のチームのスキルを分析し、強みの強化、弱みの底上げを図るよう支援いたします。

リサーチ

新規で取引をしていくための業界リサーチや、顧客のリサーチを様々な切り口でサポートいたします。

伴走型営業支援

お客様が注力したい顧客の担当者と弊社メンバーの二人三脚で大きく売り上げを伸ばすことに貢献していきます。

各社の営業戦略上、「この企業はもっと売り上げが伸ばせる」と思っていたり、「この企業とはもっと関係構築をして取引の件数を増やしていきたい」といった顧客ごとの戦略が存在するかと思います。しかし、担当者の営業力に依存してしまうため、想定していたような結果が出ないことも多々あるかと思います。そこで弊社スタッフが注力企業の担当者に張り付きコーチングや営業同行を通じて目標達成の角度を大幅に引き上げていきます。また、その担当者をトップセールスまで引き上げます。



当社で最も人気の 高いサービス

営業/採用代行

完全成果報酬型、定額パック型等お客様の希望に合った料金体系となっているため、気軽に依頼ができ結果が出れば継続するといった使い方が可能です。

組織改革

組織改革において圧倒的に成果を残してきた経験をもとに、机上の空論で終わらないケーススタディを多く取り入れています。そのため実戦ですぐに活かすことができ、結果に結びつきやすいため支持を得ています。



お客様の声

e-sports人材輩出企業

営業に精通したメンバーがチーム体制で営業支援をしてくれるため、リード件数が増え、以前よりも効率的に商談を実行することができています。

今後も継続してコロンディーに営業支援をお願いしたいと思っています！



料金体系

コロンディーは、高品質なサービスを競争力の高い価格で提供しています。

商品名	成果報酬	定額	複合	顧問契約	時間契約
営業/採用代行	✓	✓	✓		✓
研修		✓		✓	✓
営業/人事コンサル		✓		✓	✓
伴走型営業支援	✓	✓	✓	✓	



料金例（営業代行）

成果報酬

1アポイントメント獲得：¥25,000（税別）（日程調整後、商談が確実に実施された場合に1カウントとする）

定額

月額40万円（税別）の固定金額をお支払い。
業務内容やミッションはすり合わせのうえ決定する。

複合

依頼内容によって変化するため、個別に決定する。
参考：月額20万（税別）＋インセンティブ（インセンは別途相談）

時間契約

1時間当たり¥5,000（税別）



料金例（採用代行）

成果報酬

- 面接報酬型（面接人数に応じて成果報酬をお支払いいただくプラン）
 - 1人の面接設定当たり7万円
 - 例えば2人と面接した場合、14万円のお支払い（1人に対して何回面接したとしても7万円）
 - 別途採用報酬料金はかからない

定額

- 月額30万円プラン
 - 媒体掲載/管理、DMスカウト送信、面接の設定、候補者/エージェントとのやり取り等を実施
- 月額14万円プラン
 - 媒体掲載/管理、面接の設定、候補者/エージェントとのやり取り

時間契約

1時間当たり¥5,000（面接の実施やスカウト送信等）



料金例（営業リスト作成）

リスト掲載項目

- 基本項目
 - 会社名、住所、TEL、FAX、URL
- オプション項目
 - 業種、資本金、従業員数、上場区分、設立、メアド

費用例

- 基本項目のみ
 - 10000件で5000～10000円
 - ボリュームディスカウントが可能ですのであくまで一例になります
- オプション項目追加
 - 項目数に応じて金額が変わってきます
 - 基本項目の1.5倍程度

条件によって金額が変わってきますので
気軽にご相談いただけますと幸いです！



料金例（フォーム送信代行）

対応事項

- フォーム送信
 - 500件～発注可能
- リスト作成
 - お客様のターゲットに合わせたリストを作成して共有
 - このリストを用いてフォーム送信いたします
- 営業文章の作成
 - 顧客に刺さる文章案を作成して送信いたします

費用例

- 初期費用
 - 20,000円
- 送信代行費用
 - 1件あたり15円
 - 仮に500件送信した場合、 $15 \times 500 = 7500$

