

小規模事業者の特化し、事業成長に導く

# mycsessを活用した 新しい営業支援・受注までの代行 のご提案

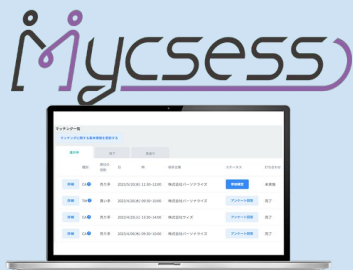


# 会社概要

会社名	株式会社YZ
代表取締役	安田裕介
資本金	73,760,000円（資本準備金含む）
設立	2017年7月6日 ※本格始動は2021年1月
事業内容	小規模事業者の事業成長を導くGMP（グロースマネジメントプラットフォーム）プロダクトのmycsess（ミクセス）の開発・運営 / その他、コンサルティング、営業代行、人材紹介、オウンドメディア事業など
本社	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 10階 WeWork KANDA SQUARE

## 5つの施策で 貴社の営業をトータル支援

### DB内



### DB外



① AIマッチング

② DB検索マッチング

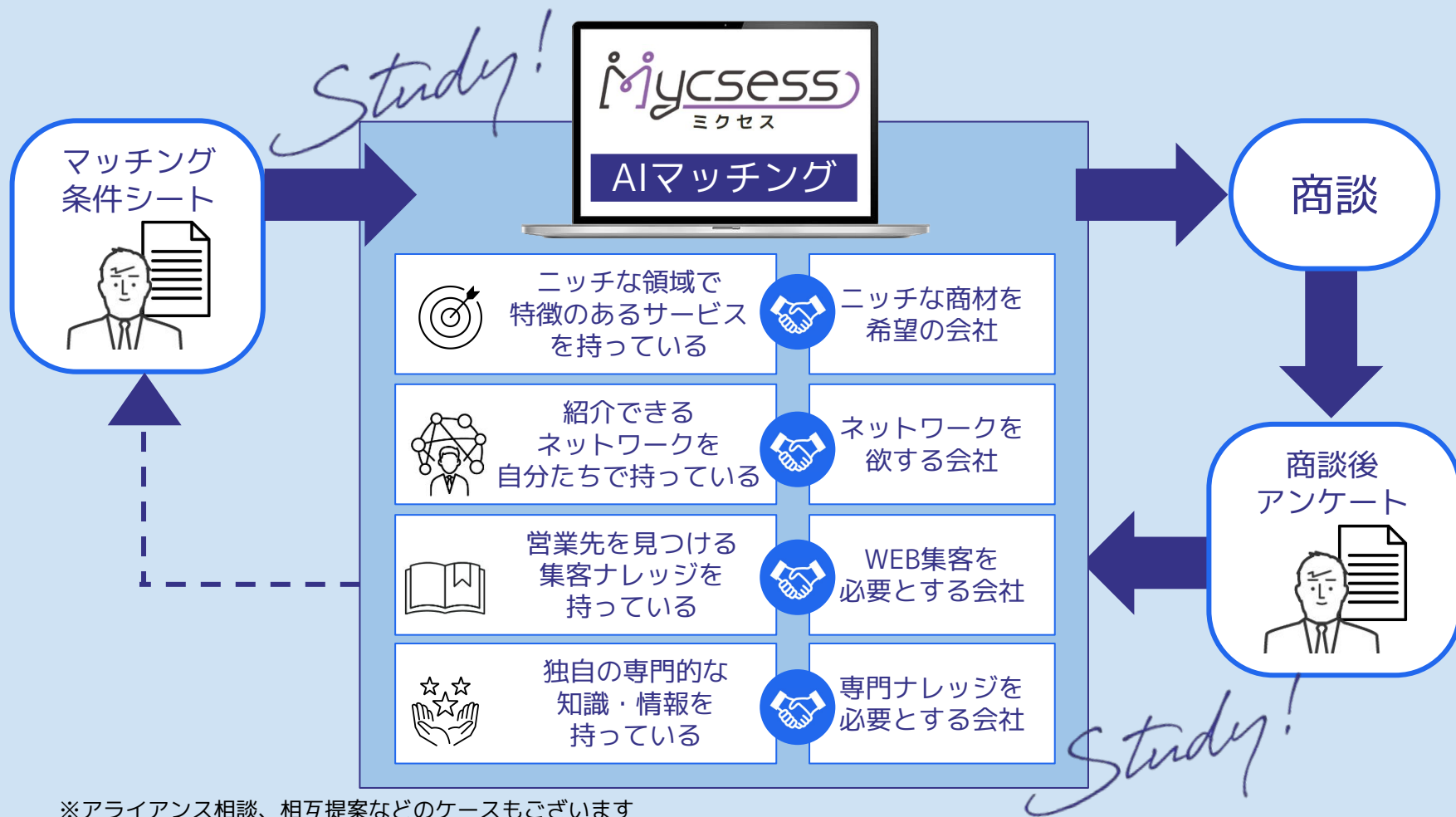
③ 問い合わせフォーム

④ 有効打への追客コール

⑤ 専属営業人材が受注までトータルサポート

# 施策① AIマッチング

## 回数を重ねるごとにAI精度をブラッシュアップ



※アライアンス相談、相互提案などのケースもございます

## 課題感やサービス内容から 企業を検索・マッチングできます

件数拡大オプションあり

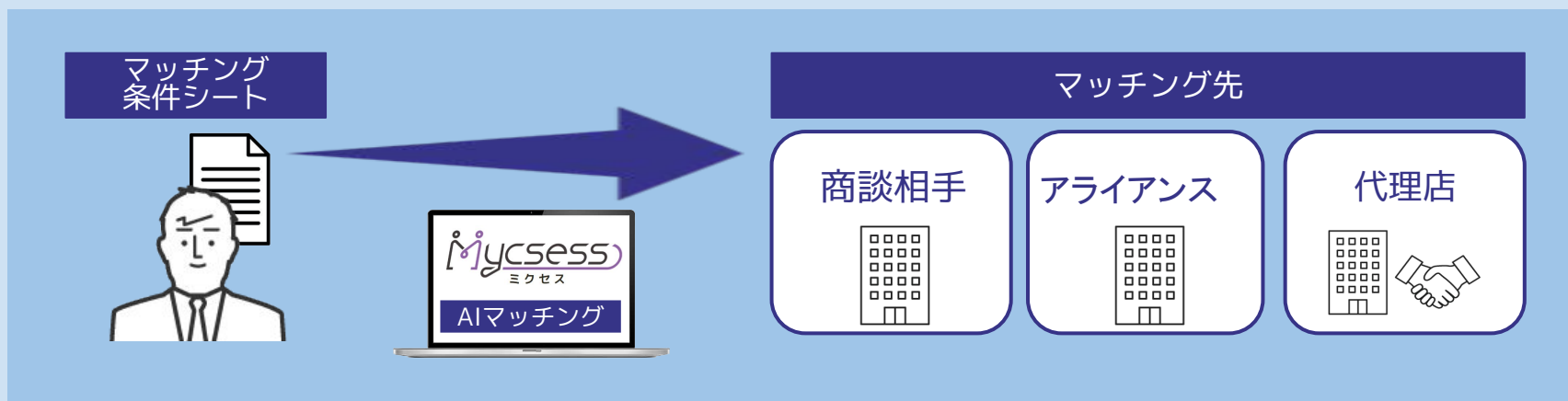
The screenshot displays the mycress website's search interface. At the top, there is a navigation bar with the mycress logo and menu items: マッチング, 顧客一覧, 営業一覧, アクション一覧, and 企業情報. A blue button in the top right corner reads "件数拡大オプションあり".

The main interface is divided into two columns. The left column, titled "企業の検索条件", contains several filter sections, each with a "選択" button: "抱えている課題", "提供しているサービス", "どんな会社と取引しているか", "エリア", "従業員規模" (with a plus sign), "業種", "担当者の立場" (with a plus sign), "フリーワード" (with a text input field), and "その他" (with a checkbox for "マッチング済企業を除外する"). A blue "検索" button is at the bottom of this column.

The right column, titled "企業一覧", shows search results. The top result is for "マーケティング/店舗販促/サンプリング". It includes a "予算決裁者" and "マッチング済" status. The main text lists various needs such as "人材の育成、能力開発に課題がある", "新卒採用をしたい", "顧客情報の管理を効率化したい", "印刷物、ノベルティを作成したい", "店舗の設備や衛生環境を改善したい", and "アウトソーシングしたい業務、コールセンターに依頼したい業務がある". It also lists "企画書やマニュアルに課題がある" and "その他". To the right of this text, there are two key details: "集客にかけている予算単価 5~10万円" and "どんな企業と取引しているか" (HRサービス/人材紹介・ヘッドハンティング, 店舗・サービス/レジャー施設, 運輸・製造・メーカー・商社/加工). Below this is "具体的な取引先 (一部) 株式会社XXXX社". A blue button "マッチングを依頼する" is positioned at the bottom right of this result card.

The second result is for "マーケティング/マス広告 (TV・ラジオ・メディア・広告)". It includes the same status indicators. The main text lists "相談したいこと" and "エリア" (東京都). To the right, it shows "集客にかけている予算単価 1万円以下". A "mycressチャット 11" button is visible at the bottom of the page.

# 商談相手だけではなく、 協業提案・事業成長に向けた提案も可能



## 協業事例 (一部)

A社様：集客コンサル+アプリ開発  
B社様：接骨院で利用する備品販売

共同セミナーを開催し、  
**5社受注・売上300万円**の実績

A社様：GoogleMap口コミ削除サービス  
B社様：ビジネスコンサル・福利厚生サービス

代理店契約を締結し、  
双方間で**5社の企業紹介**が行われている

# 緻密なターゲティングの上、 60万社以上のリストに対して送付

### リストの準備

- ☑ 貴社保有のリスト
- ☑ 弊社保有**60万以上のリスト**から選定

※約150種類のオリジナルセグメント

### 文章の準備

- ☑ **ABテスト送信可能**

※2パターンの文面送付により、より効果的な文面での送付を行います

- ☑ **クリック通知**

※送付したURLのクリック有無が確認でき、送付先の興味関心を具体的に確認できます

### フォーム送信

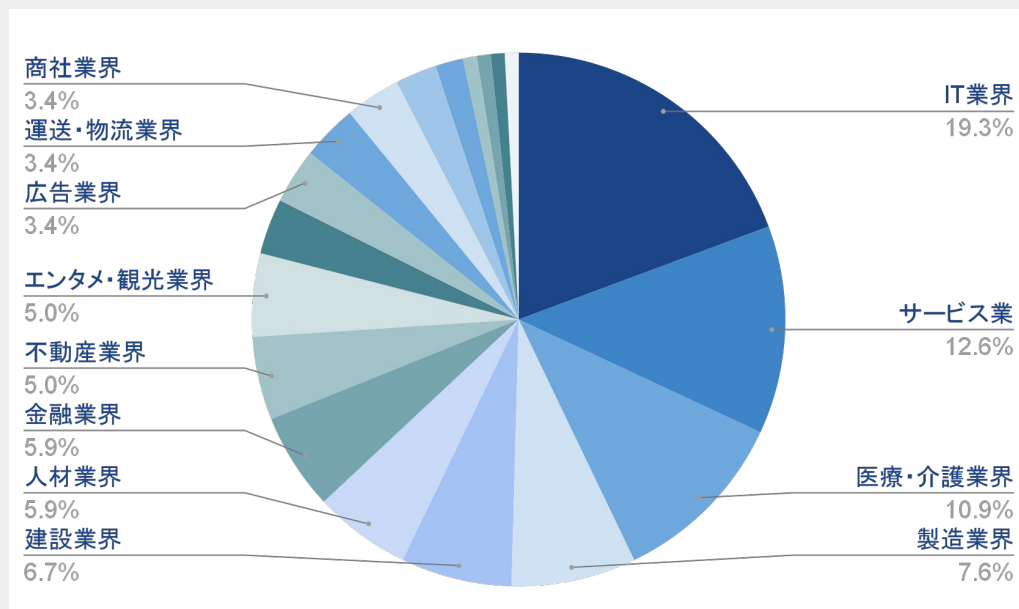
- ☑ 弊社側での代行送付

**クリックした先への後追いコール**により、  
確実にアポに繋がります

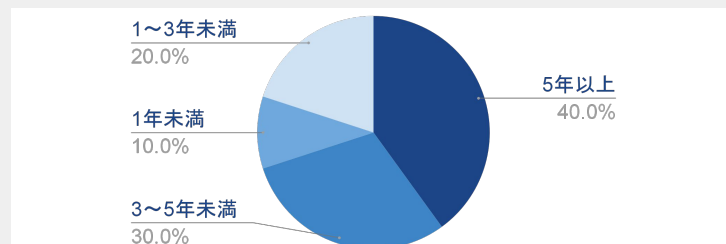
# 施策⑤ YZ選りすぐりの営業のプロ人材イメージ

## 110名以上の中から、貴社に合った営業人材を紹介

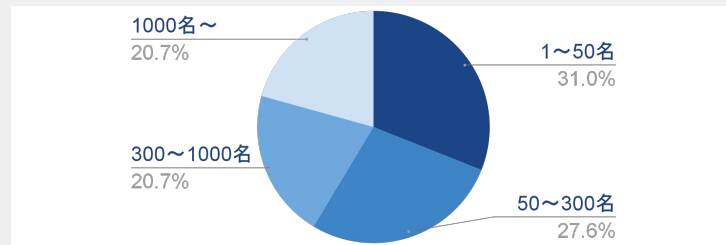
### ▼営業したことがある業界



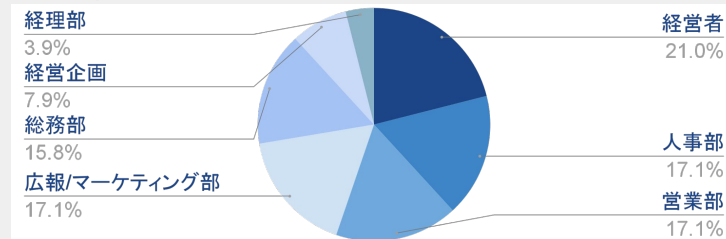
### ▼営業の経験年数



### ▼営業したことがある企業規模



### ▼営業したことがある部署







# 受注代行 プラン詳細



## 担当がじっくり18か月伴走！受注まで代行

受注まで弊社で対応！

### 受注代行パック

貴社に合った営業担当 が 打ち手検討 伴走 代行 報告 を一手にお引き受けします！



貴社の希望を元にYZが精査した営業のプロ人材をアサインいたします！

解決

- ✓ 担当者の顔が見えなくて相談しづらい…
- ✓ 報告がないから状況が分からない…

人材例

リクルート出身者（3人）、BtoB営業経験者（6人）、BtoC営業経験者（4人）など…  
※導入後、人材の経歴詳細をご共有いたします。

DB内外へ、多角的に打ち手を投入

mycssess DB / 問い合わせフォーム / 後追いコール

+α  
施策あり

mycssess AIマッチング

mycssess 顧客検索

問い合わせフォーム

有効打には  
後追いコールを実施!!

→営業先だけでなく、  
『代理店・アライアンス』候補を見つける事も可能です

+α

営業人材独自の活動もOK!!担当が全体を通して  
打ち手、オリジナル打ち手を考え、実行していきます！

IT導入補助金で、1年間実質無料!!

補助金



6か月料金で18か月じっくり運用可能です！

お支払額

ご負担分

補助金給付  
(18か月後)

受給文  
(6か月後)

受給文

実質/  
ご負担分

YZが代理申請！申請が通れば  
7か月目～1年間の利用料金を  
補助金で賄うことができ実質無料に！

※6か月のタイミングで担当者変更有無を確認させていただきます  
※同一事業で12ヶ月内に補助金活用がある場合は、ご利用頂けません。

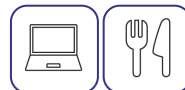
補助金の採択率は7,8割！2回申請チャンスがあります！

# DB活用の受注事例

## Case



WEBマーケ/広告



全ターゲット

サービス WEBマーケ/広告・Instagram運用代行

ターゲット 全ターゲット、エリア問わず

ご利用プラン スタンダード

ご利用期間 3か月

受注率 33.3%

受注金額 60万円/3ヶ月

※商材・ターゲットにより、効果は異なる可能性があります

商談後アンケート  
コメント



- 弊社の強みと相手の弱みが合致していたので、協業が実現できるイメージが沸いた
- 「求職者の募集」を希望していて、集客マーケと似ているので、より具体的にご提案できた

利用時の  
ポイント



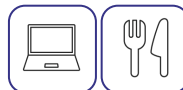
- ✓ アポ取得時には、相手に合わせた文面でご提案をさせていただいる
- ✓ 1回目の商談で、深くヒアリングをした上で、2回目の商談でご提案～クロージングをされている

# DB活用の受注事例

## Case



WEBマーケ/広告



全ターゲット

サービス WEB・HP・動画制作関連

ターゲット 全ターゲット、エリア問わず

ご利用プラン スタンダード

アポ率 23.5%

アポ数 4件

受注率 25%

受注単価 40万円

※商材・ターゲットにより、効果は異なる可能性があります

商談後アンケート  
コメント



- タッグを組んでこれからビジネスができると思ったため
- 角度の高いお話ができ、当チームにかなり興味を持って頂いたため。
- 弊社の商材で相手方の問題解決ができると感じたため

利用時の  
ポイント



- ✓ アポ取得時には、相手に合わせた文面でご提案をしていた
- ✓ 商談時に相手に合わせて話す内容を変え、ご提案していた

## ケース①：テレアポ

サービス 人材派遣、人材紹介、外国人材の紹介

ターゲット 介護、福祉施設

ご利用プラン スタンダード

### <提供サービス>

- ターゲットのすり合わせ
- コールリスト作成
- 架電
- 進捗/結果報告

### <成果>

- 架電社数：347社
- アポ取得：17社（アポ率：4.9%）
- 受注社数：7社（受注率41.1%）

## ケース②：大手企業獲得

一部企業

TORIDOLL→

このうどんは、生きている。  
丸亀製麺

AXA アクサ生命

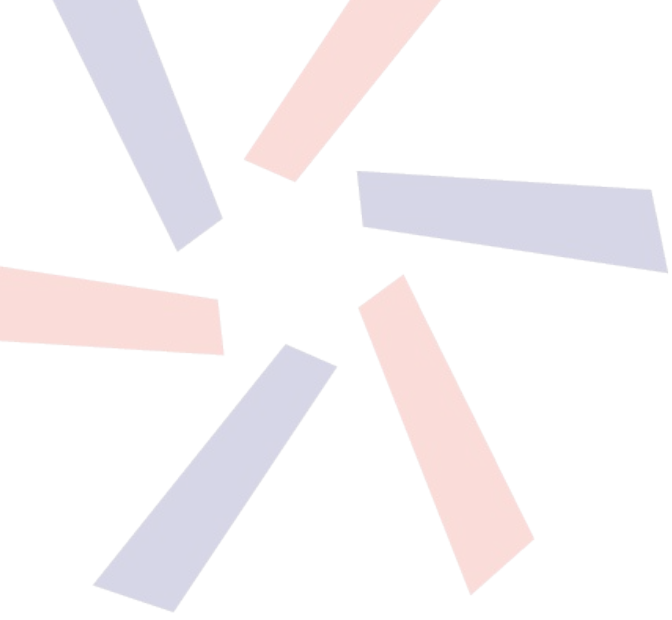
RICOH  
imagine. change.

NSG  
GROUP

### <アポ取得背景>

- 問合せフォームでの定期的なDM配信
- ABテスト配信をした上で、相手の興味に合わせて文面を修正
- AI精度向上による、相手の課題が深くなったタイミングでのアポイント打診

適切なアプローチを実施し、  
しっかり成果に繋がります

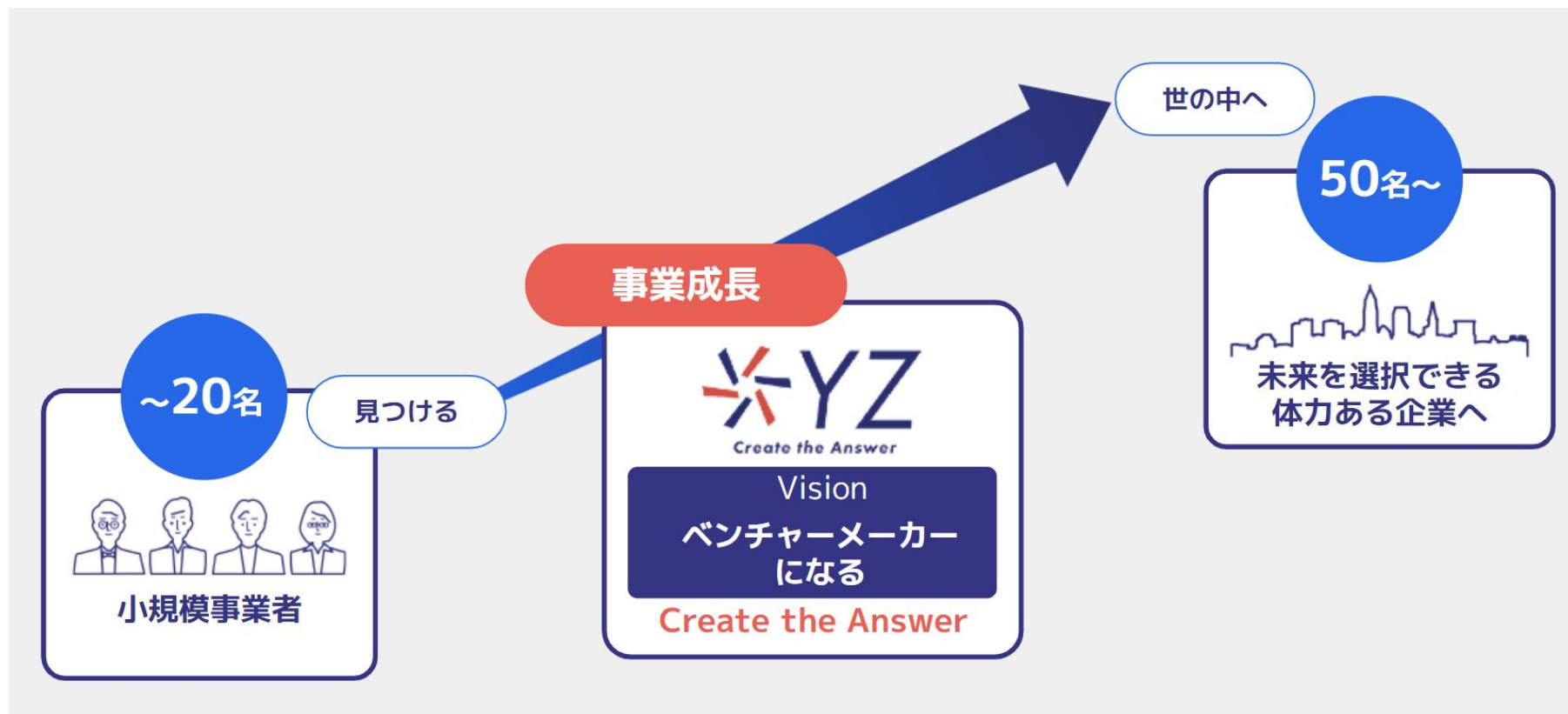


# Appendix



Mission

## 小規模事業のビジネスをもっとパワフルに！



業種



HP制作



業種



飲食チェーン

## AIマッチングを機に出会った企業様との商談が受注間近までできています。

mycssess利用開始当初は、相手企業様の持つ課題感が自社サービスとすぐ結びつかなかったり、課題感を深掘して引き出すことが出来なかつたりとあまり受注に繋がるマッチングがないように感じていました。

しかしそういった中でも、マッチング中の企業様から「過去HPを制作するも集客には結びつかず、何か改善を考えたい」という明確なニーズは頂けて、今後の可能性や弊社の実績については興味を持っていただけていました。

そうすると、マッチングを重ねるうちに、具体的な話をすぐに出せるようになり、受注になりました。ですので、AIマッチングによる営業代行にさらなる可能性を感じています。

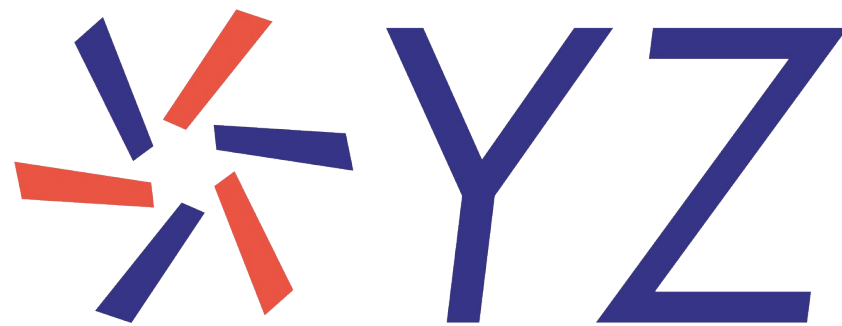
ICTビジネスサポーター株式会社  
代表取締役 能瀬明 様



その他の事例はコチラ

[https://mycssess.com/guide/category/mycssess\\_client\\_interview/](https://mycssess.com/guide/category/mycssess_client_interview/)





**Create the Answer**

 **Create the Answer**

東京都千代田区神田錦町2-2-1 11階 WeWork KANDA SQUARE <Mail> [info@yz-com.jp](mailto:info@yz-com.jp) <HP> <https://yz-com.jp/>

