

「みんなのBPO」
新規顧客開拓支援

「100アポ」

獲得します！



会社概要

「全国、全ての中小企業を黒字にする」

社名： 株式会社ライトアップ

設立： 2002年4月5日

資本金： 3億8,638万円

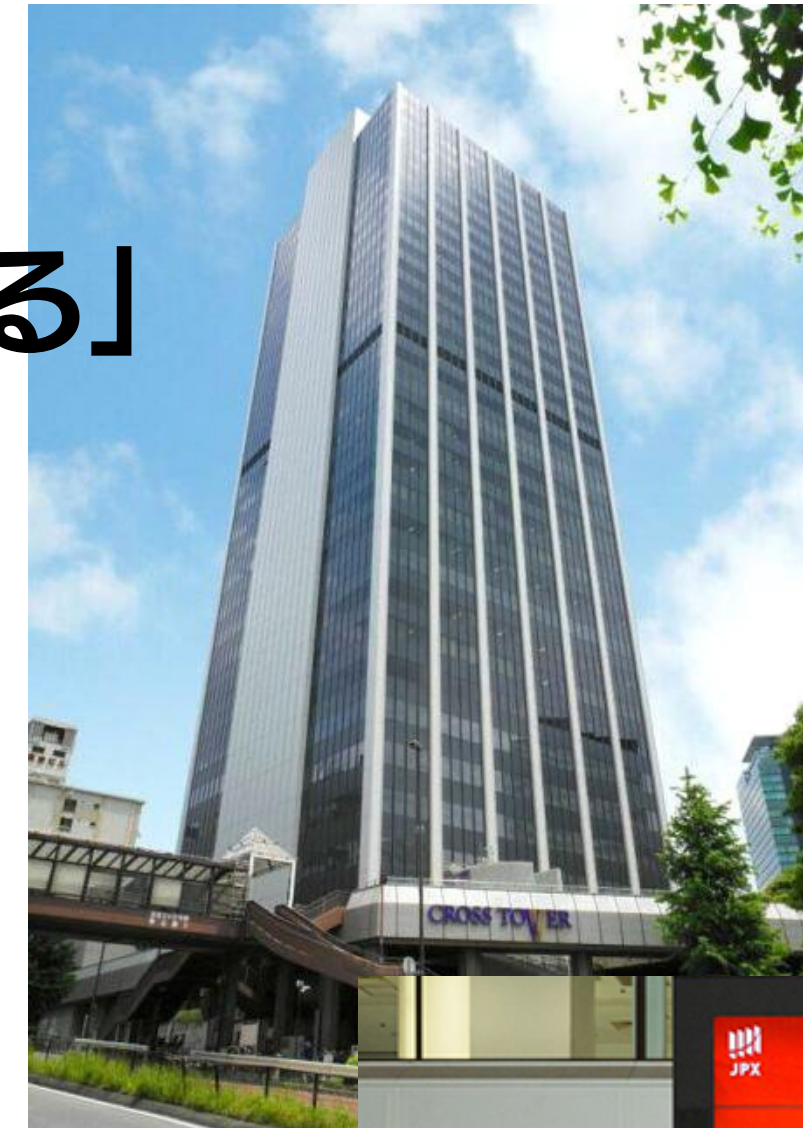
代表者： 代表取締役社長 白石 崇

社員数： 約150名

所在地： 東京都渋谷区渋谷2-15-1
渋谷クロスタワー 32階

2018年6月22日 東証マザーズ市場へ上場

※2022年4月東証グロース市場へ市場名称変更



みんなのBPO新メニュー 立上げの背景

代表白石のX(旧Twitter)投稿



白石@ライトアップ代表 (証券コード6580) / 業績 / 生成AI / 提携 / ...
@t_shiraishi

みんなのBPOは「単なる労働集約サービスですね」とのご質問が株主さんからいただきました。

そう見えますよね...ご意見に共感します。一方で、2年近くの時間を使って「そうじゃないビジネスモデル」になっております。その説明を。

中小企業が個別に新規営業を実施する場合、それは大変困難な作業です。弊社もその苦労は当事者としてわかります。手作業でリストを作り、社内の若手担当が一日100件電話し、なんとか1アポ(1%)をとる。それを毎日繰り返し、一ヶ月で20アポが最低目標に。気力も体力も削られます。

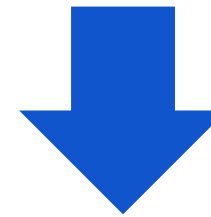
この労働集約な作業を、まさに【集約した】のがみんなのBPOの100アポメニューになります。全国の中小企業の新規営業稼働を“集約”し、“最大に効率化”した新規営業活動が可能になります。

たくさんの会社の新規営業を代行することで、全国のどんな地域のどんな会社がどんなニーズを持っているのかがデータとして蓄積されます。わかりやすく言えば

「このサービスは、このあたりの会社にこれくらいの顕在ニーズがありますよ」

と瞬時に提案できるようになります。故に、アポ獲得率も通常の何倍もの数値を出すことが可能になります。

「みんなのBPO」は、、
労働集約な作業を、【あえて集約した】サービス。



多くの企業の新規営業を代行、データを蓄積。
各地域や企業のニーズを瞬時に把握、提案が可能。

中小企業の新規営業の効率を大幅に向上する。

みんなのBPO新メニュー

完全成果報酬型

アポイント獲得サービス

“明日のアポが今日取れる”

SMB向け新規営業代行サービス「みんなのBPO」
完全成果報酬型テレアポ代行

初期費用・運営固定費・デポジットは一切不要
アポ件数に応じた完全成果報酬で
年末・年度末に向けた新規開拓を応援します

**完全成果報酬で
年内100アポ獲得します**

**初期費用、デポジット、運営固定費は一切なしです！
100件以上獲得可能！！**

みんなのBPO新メニュー【完全成果報酬型サービス】

100アポ：300万円

- 3つの質問に「Yes」
- 音声データの提出

みんなのBPO新メニュー【完全成果報酬型サービス】

< サービス特徴(アポイントの質) >

- 3つの質問に「Yes」

⇒貴社より「この条件に当てはまれば有効商談である」という質問を3ついただき、全てに「同意」を得る。

- 音声データの提出

⇒上記3つの質問に同意をいただいた音声データを同時に提出する。

※確実に同意を得ている点をご確認いただき、またご商談時の事前準備にご活用ください。

みんなのBPO新メニュー【完全成果報酬型サービス】

< 3つの質問に「Yes」。例えば、 >

**音声データ
提出**

【外国人人材紹介】

- ①過去にも外国人採用を行っている。
- ②年間での採用予算500万円以上。
- ③採用責任者との商談。

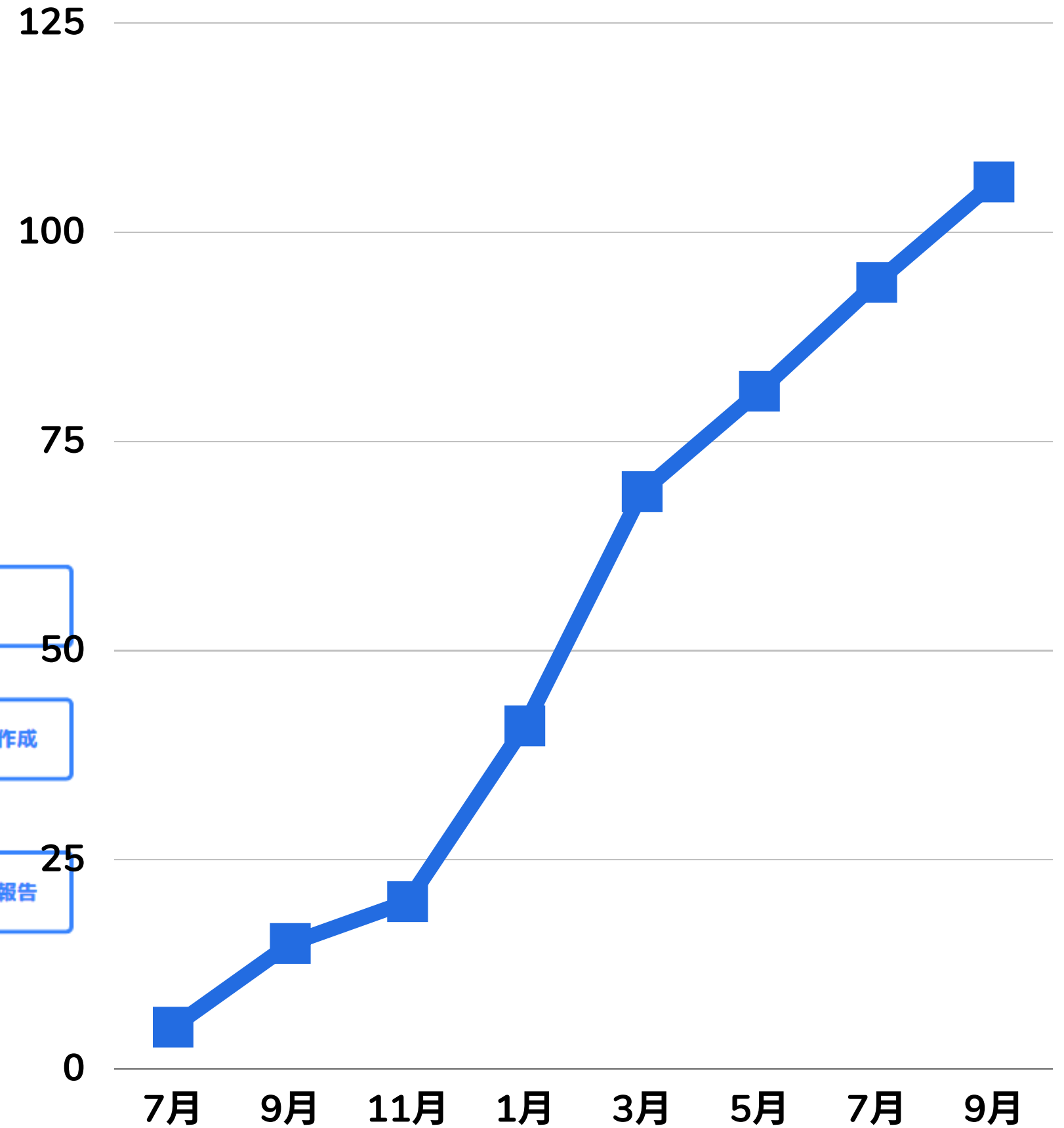
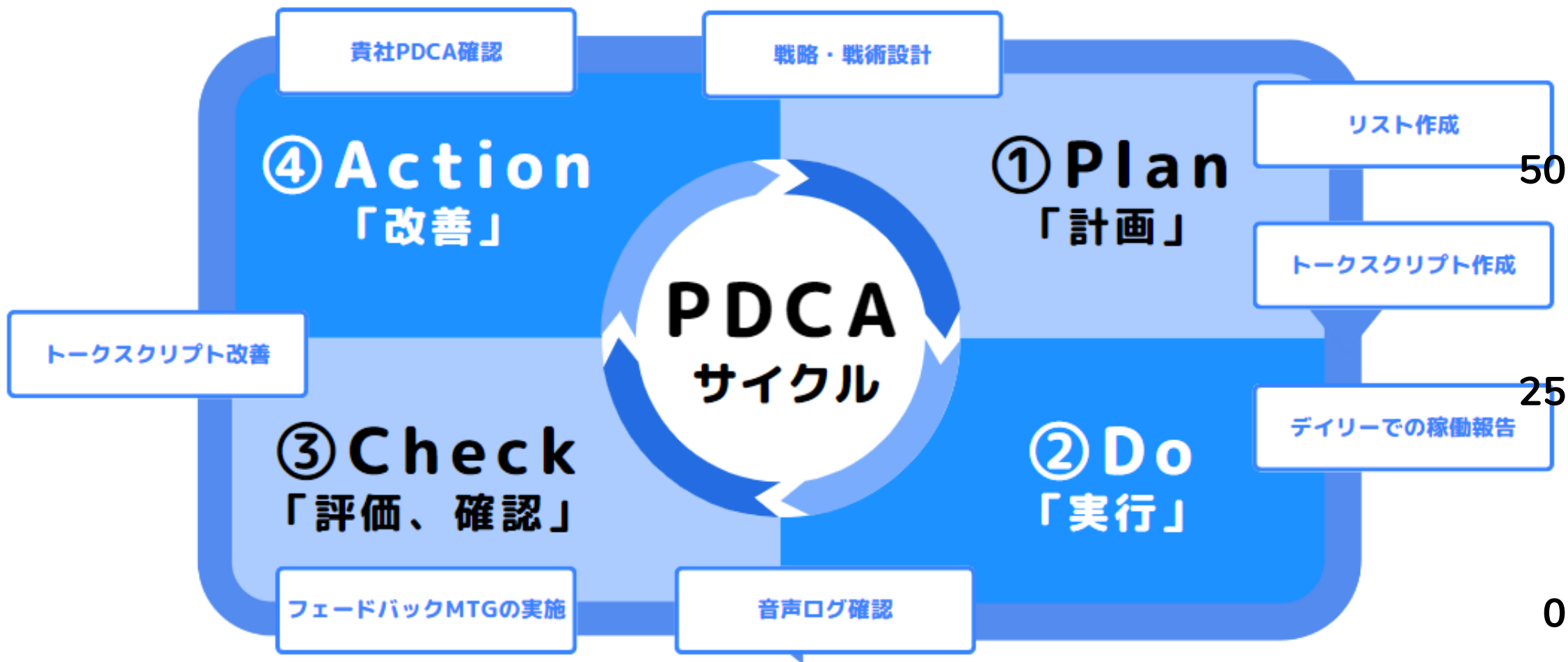
【労務系SaaS】

- ①3ヶ月以内での導入を検討している。
- ②月次でのご予算が10万円以上ある。
- ③商談の対象が部長職(決裁者)以上。

過去ご商談にて、受注案件の共通点をアポイント獲得条件に設定が可能です。

営業支援サービス導入実績

2022年6月(サービス立上げ)から少しずつ実績を積み重ねていただき、「労働集約」のビジネスを、「そうじゃない」ビジネスモデルへと進化させていただきました。



FAQ

1 もしアポイントがドタキャン、もしくは実施できなかった場合費用は発生しないですか？

費用は発生致します。この度の費用発生の条件は本資料6～7ページの2つの条件を満たしたものとなります。そのため、実際にご商談をいただけなかった場合でも請求の対象とさせていただきます。

2 有効商談の定義は？

本サービスは、貴社より有効商談である条件3つをご質問として**貴社より**いただきます。そのため、その質問に対して「同意」を得たアポイントを有効商談と定義づけております。

3 解約をする場合は？

ご解約に関しまして、ご解約希望日の30日前に両社で取り決めた方法にてご通知ください。

4 架電のリストは用意いただけますか？

架電リストは弊社にてご用意いたします。
またお客様に架電リストをお持ちの場合には合わせて対応が可能です。

FAQ

5 トークスクリプトは作成してもらえますか？

トークスクリプトは弊社にて作成いたします。作成したものをお客様にてご確認いただき、同意を得たもので架電を開始いたします。※AI徹底活用

6 契約の方法は電子契約は可能ですか？

可能です。弊社にて御申込書発行後、クラウドサインにてお客様へ送信させていただきます。※その他ツール、もしくはPDFデータの形でのお渡しも可能です。

7 その他ご不明点あれば、お気軽に書きまでご連絡ください。

株式会社ライトアップ

経営コンサルティング局 みんなのBPO事業部

島本・田中

メール：y_tanaka@writeup.co.jp

電話：080-7661-1308

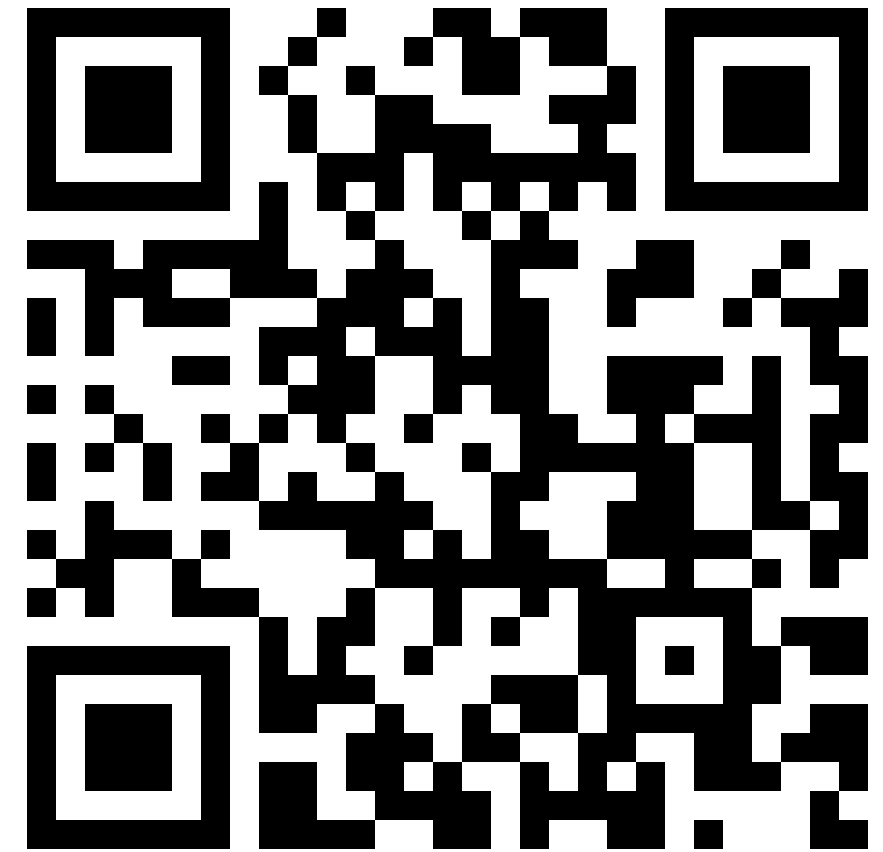
お問い合わせはこちらまで

みんなのBPO事業部

担 当：島本 ・ 田中

メール：minnanobpo@writeup.co.jp

電 話：080-7661-1308



※こちらより日程調整が可能です。