

ご提案書

売上拡大にはママランスが最適

1.会社概要

1-1. 会社概要

企業情報（2022年2月を目標に法人化予定）

法人名 : 株式会社Senro
法人設立 : 2022年2月17日の予定
本社所在地 : 〒106-0044 東京都町田市つくし野1-17-84
代表者指名 : 文野 陽子
資本金 : 500万円

創業の物語

私自身3児の母であり、育児の過程でマミートラックに陥った経験から2019年10月にフリーランスに転身しました。

ただ、活動当初は以下のような困難に直面しました。（※マミートラック…ワーキングマザーが育児を優先させるためキャリアの一線から退くこと）

- ・サイトに登録しても未経験者にはなかなか案件が回ってこない。自力で獲得するのも難しい。
- ・業務が不明瞭なまま仕事を与えられ、思うようなパフォーマンスを出せない。

そこで、最初は単価の安い案件でも目の前にある業務をこなして実績を作って徐々に単価の高い仕事も頂けるようになっていたり、クライアント企業のヒアリングを自ら行って課題を抽出し、適切なソリューションの提供によって成果を出せるようになり、家庭と仕事の両立が実現しました。

しかし、フリーランスとしての働き方はワーキングマザーにまだまだ浸透しておりません。「そもそも案件を獲得できずにスタートできない」「始めたもののクライアント先とうまく連携できずに頓挫してしまう」という現状に課題を感じております。そこで、未経験でも働きやすい環境を提供し、前述の課題を解決したいと考えました。やりがいのある仕事に就きたい気持ちはあるが、行動の制約が大きいワーキングマザーの方々の未来に線路を敷き、コツコツでも前進するための手助けがしたい。男女関係なく皆が活躍できる世の中の実現に少しでも貢献したい。そのような想いで株式会社Senroを創業いたしました。

1-2. 代表紹介

文野 陽子（代表取締役） 生年月日、最終学歴追記



経歴

- 2001年4月 株式会社アプラス 入社（ルート営業）
- 2003年10月 株式会社リクルート 入社（『じゃらん』営業）
社内表彰にて敢闘賞受賞(1回) / 支社でのMVP受賞(2回)
- 2007年4月 株式会社リクルートエージェント 入社（中途採用の提案）
月間新人賞受賞 / グループ内新規獲得1位
- 2011年4月 株式会社リクルートキャリアコンサルティング 入社
（再就職支援）数多の賞を受賞
※ 2度の産休・育休から復職を経験
育休中はGLOBISのビジネス講座などを受講
- 2019年1月 株式会社ジェイエイシーリクルートメント 入社
（エグゼクティブ層の人材紹介）
- 2019年10月 個人事業主として開業（屋号名：Senro）
面接代行・採用支援・キャリアカウンセリング・営業代行など
様々な案件を業務委託として受注
- 2022年2月 株式会社Senro設立 & 代表取締役就任予定

1-3. MVV

Mission

これからの未来は笑顔で過ごそう

Vision

チームワークでビジネスサイクルの最速を図る

Value

- ・ **信頼**

お客様に信頼してもらえらるパートナーとなるため、同じチームで働くメンバーをも信頼していく

- ・ **向上**

スキル向上を図る努力を惜しまず、今のスキルよりも明日のスキルが少しでも向上する

- ・ **刺激**

お客様にとって、チームメンバーにとっても刺激がある存在になる

2.事業概要

2-1. 基本情報

- ◆ ママフリーランスが家庭と両立しながらやり甲斐のある仕事に取り組めるよう、サポートを行う
- ◆ 人員不足、採用難などにより、売上拡大チャンスを逃している企業に貢献していく

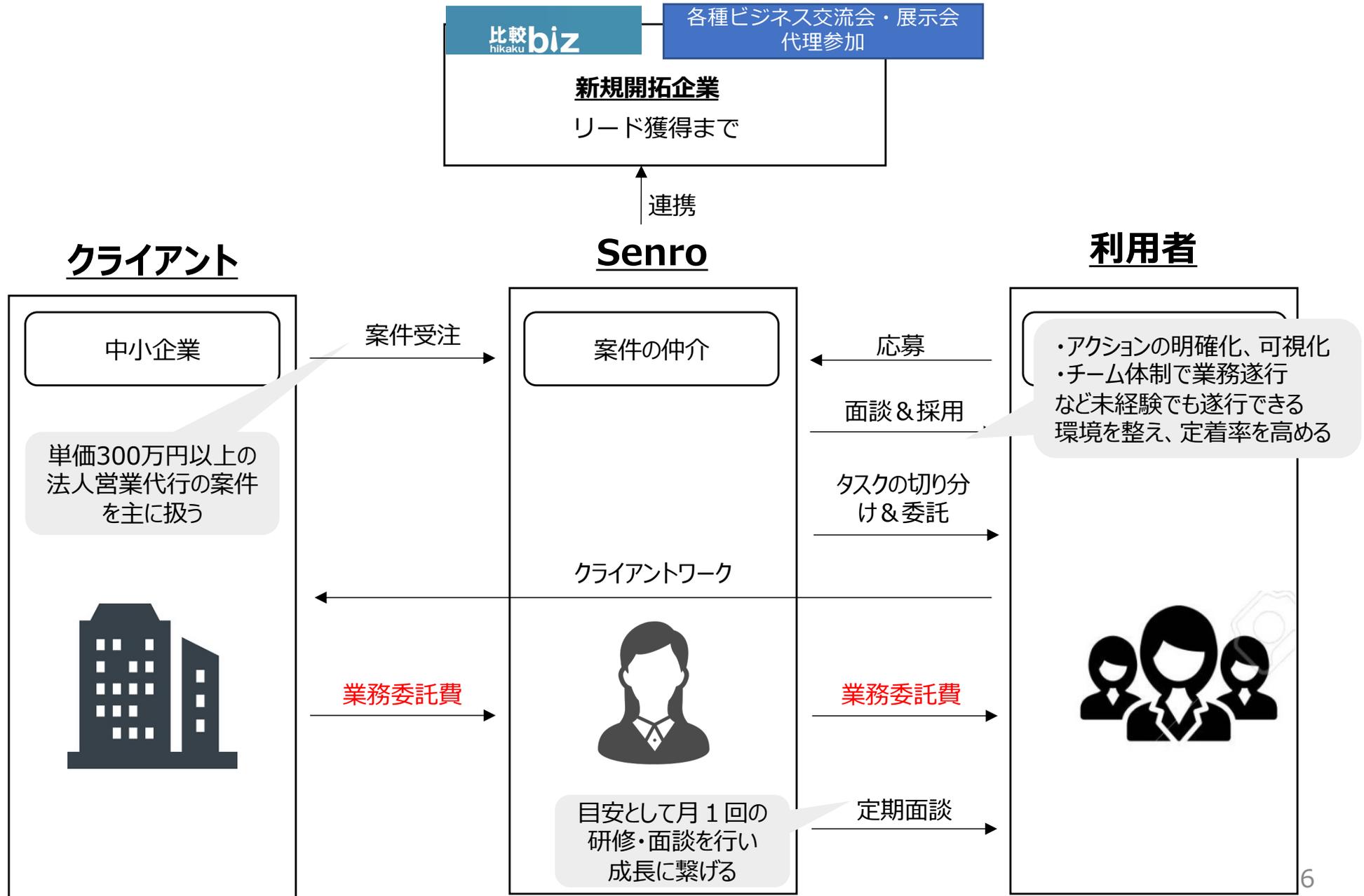
サービス概要

- 提供内容

- 1) ママフリーランス（ママランス）による営業代行サービス
- 2) 営業コンサル
- 3) 営業研修
- 4) 営業職の中途採用支援

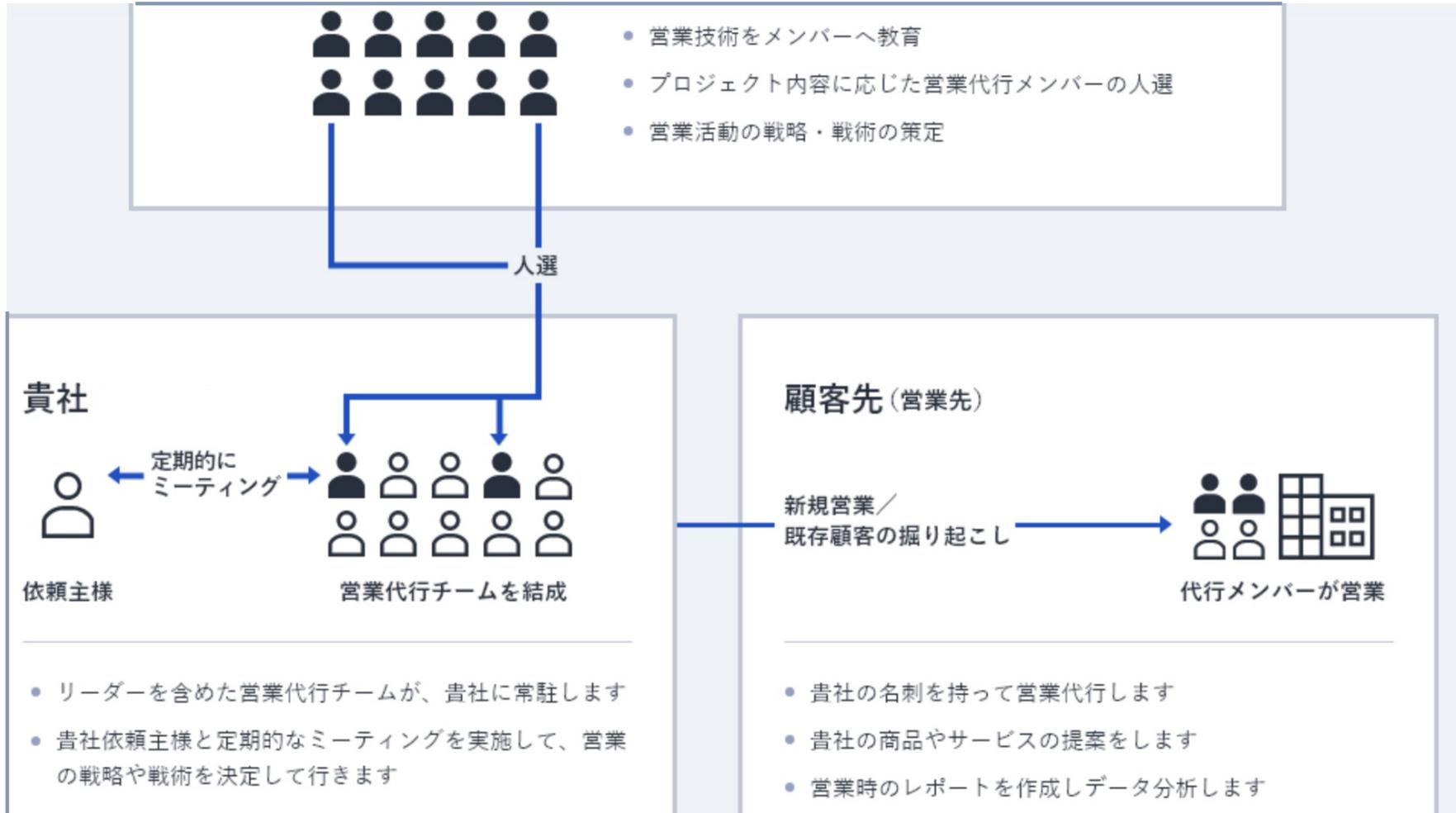
2.事業概要

2-2 ママランス営業代行サービスフロー



2-2 ママランス営業代行支援体制

支援体制のイメージ



2-2 ママランス サービス内容の詳細



弊社の業務範囲

- ・実態調査
- ・関係者ヒアリング
- ・市場/競合調査
- ・営業フロー策定
- ・リード獲得～最終見積もりまでの商談

- ・会社ドメインでのメールアドレス発行
- ・ヒアリング対応
- ・定例報告会対応
- ・提案書、見積もり作成
- ・最終見積もりの際の商談同席
- ・最終レポート確認

2-2 ママランス サービス特徴

その1：社内での営業研修を実施した上で、プロジェクトへのアサイン

その2：商談は全て録画をします（オンライン商談の場合）
※商談相手がNGの場合は除く

その3：安心制度ご用意（3ヶ月以上ご契約の場合）
いずれかに該当する場合は返金対象とします。

✓ 契約後すぐに解約された場合

（その売上は成果報酬の対象から除外します）

✓ 契約期間を通じて全くメリットを感じなかった場合

✓ 役務遂行を果たしていない（商談放棄、商談報告など/契約期間の金額全額返金）

2.事業概要

2-3 営業コンサル



御社の方向性の確認、課題の明確化、コンサルティング内容や導入等のご相談を承ります。

ご相談内容の一例

- 見込案件の創出をどのように行うか
- デジタル時代に適合した営業スタッフをどのように採用するか
- 営業スタッフの育成をどのように行っていくか
- 効果的な営業マネジメント手法はどうあるべきか
- 営業DX化をどのようにしたら良いのか

2.事業概要

2-4 営業研修（集合型or個別）



研修のGOAL：

売れる営業マンになるためのマインドセット&トーク集策定

意識変容	1. あなたが考える「売れる営業」「売れない営業」
商談の知識・スキルの吸収	2. 営業担当者としてのパワーアップを図る 3. 基本的な商談の流れ（型を作る）
ロールプレイングによる実践	4. 商談ロールプレイング
営業の仕事術の習得	5. 営業の仕事術
行動変容の促進	6. 今日からの目標策定

2.事業概要

2-5 営業職の中途採用支援



御社の人材戦略をもとに、
ペルソナ設定から入社に至るまでのプロセスで、
最適な採用方法をご提案します。

人材紹介

両面型コンサルタントが、弊社及び提携先企業とのマッチングを行います。

自社採用HP

採用HP策定し、運用まで行います。

ダイレクトリクルーティング

各種スカウト媒体やLinked inなどを使用し、スカウト送信を行います。

定着性アップ

エントリーマネジメントを強化し、採用後の定着性向上を狙います。

2.事業概要

2-6 プライシング

	新規事業代行	営業一括代行 (新規～受注)	営業商談代行 (商談～受注)	スポットコンサル	営業研修
価格 (リモート)	100万円~/月	65万円~/月	50万円~/月	10万円~/2時間	40万円~/日
価格 (常駐)	120万円~/月	85万円~/月	70万円~/月	15万円~/2時間	60万円~/日
契約期間	3ヶ月～	3ヶ月～	3ヶ月～	2時間～	-
その他	3ヶ月以降の価格変更なし	3ヶ月以降は ・固定+成果報酬 (当初契約金額の半額) 成果報酬+売上の10%～)	3ヶ月以降は ・固定+成果報酬 (当初契約金額の半額) 成果報酬+売上の10%～)	特になし	各種交通費や宿泊代、会場代は別途

	採用支援
スポットコンサル (リモート)	10万円~/2時間
スポットコンサル (対面)	15万円~/2時間
人材紹介	年収×35%
自社採用HP+運用	40万円～ (3ヶ月契約～)
ダイレクトリクルーティング	1通 400円