AIじむしょ

AI じむしょ のご提案

営業は、社長ひとりで回っていませんか？

開拓の「送る・運用する」を切り出して、商談の設定まで担います。

セールス代行（商談づくり運用代行）

いまの状態

“来月こそ開拓しよう”が、もう何か月も続いている

- **本業に追われて、時間が残らない**
  見積もり・納品・採用・経理。開拓に割ける時間は、いつも最後に消えます。
- **送っても、反応が読めない**
  フォームや DM を送っても、届いたのか、なぜ返事がないのかが分かりません。
- **雇うほどではない。でも、止められない**
  営業担当を 1 人雇う話ではない。けれど、新規開拓が止まれば先細ります。

先にお伝えします — 受託の実績は、まだありません。だから、モニター価格・期間の縛りなし・週次レポートでの数字の全開示で始めます。

放置すると

採用は、１人で年 500 万円超の固定費。開拓だけなら、切り出せます

開拓が止まる月は、数か月先の商談が消える月でもあります。

正社員１人の年間負担

年 **500 万〜 700 万円** 規模

給与・社会保険料などを含む、会社負担の目安です。雇えば、開拓以外の仕事も含めて１人分まるごとです。

採るまでに、まずこれだけ

平均 **40.4 万円**

営業職１人の採用にかかった、転職サイトの求人広告費だけの平均です。面接や教育の時間は、別にかかります。

出典：マイナビ「中途採用状況調査 2026 年版（2025 年実績）」

「全部を雇う」以外の形として、開拓の運用だけを切り出すのが、この代行です。

目指す状態

月曜の朝、カレンダーに新しい商談が入っている

社長は、商談と本業に集中する。その間も、開拓は止まりません。

リスト作り

御社の顧客像に合わせて、送る先を選ぶ

送信と運用

フォーム・ SNS の DM で、決めたペースで送り続ける

返信対応

返ってきた反応への一次対応まで

日程の設定

商談の日時を確定させて、御社に引き継ぐ

商談の「質」への不安には、定義と確認の工程で答えます — どんな商談を「有効」と数えるかは、料金のページで先に決めます。

当方のやり方

ただ送るだけなら、誰でもできます。
数字を見て、宛先と文面を毎週直します

担うのは「商談のきっかけづくり」一式

- 対象リストの構築（顧客像に合わせた選定）
- フォームの実地確認（送れる先だけに絞る）
- 文面の設計と、相手ごとの個別化の一文
- フォーム・ SNS DM の送信運用
- 返信への一次対応と、商談日程の設定
- 全件の台帳記録と、週次レポート

電話での新規架電は行いません。商談そのものは御社にお願いします。

週次レポート（形式の見本）

到達数	送信が完了した件数
返信数	反応があった件数
有効商談数	日程まで確定した件数
次週に直す点	対象・文面・オファーの変更

率が悪い週は、どこを変えたかまで書きます。実数は、毎週お渡しします。

進め方と、守るルール

あなたが本業をしている間も、開拓は止まりません

1 リスト構築

2 実地確認

3 文面設計

4 個別化

5 送信・運用

6 返信対応・商談設定

送信の前に・送信で守るルール

- 対象リストと文面は、送信前に必ず御社の確認を通します
- 既存取引先・過去にお断りの先は、開始前にすり合わせて除外します
- 無反応の先へは、再送しません
- 「営業お断り」・送信禁止の明記がある先には、送りません
- 停止希望・クレームがあった先は即時に除外し、台帳に残します
- 送信の名義（御社の名義か、代行と明示する形か）は、開始前に決めて統一します

料金

商談が入らなければ、成果分はかかりません。
条件は、先に全部決めます

通常価格

¥50,000 ／月（運用料・税込）

＋ 有効商談 1 件につき **¥10,000**（税込）

初期費用 0 円

モニター 先着 2 社 初月のみ

運用料 半額 **¥25,000**（税込）

含まれる作業は通常と同じ一式（リスト構築〜週次レポート）。対価として、個人が特定されない形での事例紹介の許可と、紹介のお願いをしています。

「有効商談」とは ― 次のすべてを満たす件です

① 相手から、面談・通話に応じる意思表示があった　② 日時が確定している

③ 御社の商品・サービスに関する商談である

候補の提示だけは含みません。前日までの相手都合のキャンセルは成果料の対象外、当日キャンセル・無断欠席は対象です。週次レポートでご確認いただいてから精算します。

解約の条件

最低契約期間 **なし**

違約金 **なし**

月単位で解約できます

完全成果報酬のみ・送信件数の従量課金ではお受けしていません（運用の質を保つための線引きです）。

AIじむしょ

合わないと分かったら、始める前に正直にお伝えします

対象になる先

- 営業担当が社長兼任の中小企業・個人事業主
- 新規開拓を止めたくないが、人手が足りない
- 見込み客が、フォームや SNS で届く先にいる

対象外の先

- 当方（AI じむしょ）の商品・サービスと顧客が競合する事業
- 電話営業を中心にしたい場合
- 商談数や売上の保証を求める場合

Q．実績はありますか？ 受託の実績は、これから作る段階です。だから最初の 2 社はモニター価格で受け、週次レポートで数字を全てお見せします。クレームがあった先は即時に除外し、台帳に残して報告します。

1. **相談**
   商品と想定する相手をお聞きします
2. **リストと文面の確認**
   送る先と文面を事前に確認します
3. **運用開始**
   送信開始・週次で数字を報告します

まずは、対象リストと文面を一緒に確認するところから。 お問い合わせ ― AI じむしょ（セールス代行）

メール： **ai.jimusho.ops@gmail.com** ココナラ： https://coconala.com/users/6390222
公式サイト： https://muse.ai/s/aizimusiyo-gong-shi-saito-nv7cexg1bgvxt/jpgazbfJXqp37xyMCmCTSJZm68ATzfn3N5HTZt5DnMw

※ 本資料に記載の数値は一般的な市場データであり、成果を保証するものではありません。