



# 合同会社Rubato ご紹介資料

# 営業代行・営業支援

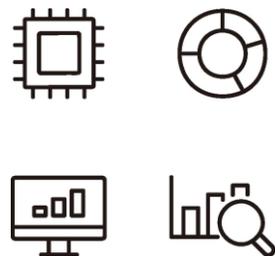
お客様ごとの課題をヒアリングさせていただいた上で、課題解決に向けた製品・サービスをご提案します。

## 営業代行・営業支援



営業のアウトソーシングの他、  
営業戦略の立案・実行を  
支援いたします。

## データ分析・予測サービス



データを分析することで  
様々な領域の競争力を  
高めます。

## AI・ITコンサルティング



DX推進や業務効率化に向けた  
コンサルティング支援を  
行います。

## 受託開発



ニーズに合わせたシステムで、  
売上拡大や業務効率化に  
貢献します。

# ご提案プラン

## ミニмумプラン

## スタンダードプラン

## プレミアムプラン

### サービス詳細

営業MTG2回  
+  
メール等でのQA対応

営業MTG2回  
+  
メール等でのQA対応  
+  
調査・資料作成

営業MTG4回  
+  
メール等でのQA対応  
+  
調査・資料作成

### 料金 (月額・税抜)

10万円

20万円

30万円

# オプションプラン

品目	見積金額 (税抜)	備考
リスト作成	個別見積	Google Mapやタウンページのスクレイピング等、ご提案が可能です。
テレマーケティング	500円/1企業	1企業あたり3コールまでとします。 ※電話の繋がりにくい時間帯などは外し対応致します。
商談対応	4,000円/1時間	<ul style="list-style-type: none"><li>・商談代行</li><li>・商談後フォロー</li></ul>

※上記の他にもご提案できる可能性がありますので、お気軽にご相談ください。

# 取引事例①

## お客様情報

企業名：株式会社Present Square様

業種：システムサービス事業 ・ コンサルティング事業 ・ キャリアディベロップ事業



## ご支援内容

### インサイドセールス推進・代行 (フォーム営業施策の推進)

- ・ 対象リスト条件の選定
- ・ 文面作成
- ・ A/Bテストの実施

→クリック率が**3.4%から12.3%**に向上

### (テレマーケティングの代行・推進)

- ・ テレアポの代行、トークスクリプト作成
- ・ 各コンバージョン率の評価、改善

### フィールドセールス

- ・ 商談代行
- ・ 提案資料作成
- ・ クローリングまでの提案活動

### 営業体制構築支援

- ・ Hubspotの設定、更新

# 取引事例②

## お客様情報

企業名：株式会社HAND様  
業種：宅食販売管理システム『Dファーム』の開発・販売

## ご支援内容

### アウトバウンド架電リストの作成

- ・インターネット調査
- ・Google Mapスクレイピング

### インサイドセールス

- ・テレアポの代行、トークスクリプト作成
- ・各コンバージョン率の評価、改善

### フィールドセールス

- ・商談代行

### 営業資料作成

- ・営業資料作成
- ・トークスクリプト、ヒアリングシート作成

### 市場調査

- ・競合調査
- ・展示会視察

# 取引事例③

## お客様情報

企業名：非公開  
業種：AIサービス事業・クラウドサービス事業

## ご支援内容

### 営業体制の構築

- ・リード獲得～セールスの体制構築
- ・各KPIの設定
- ・顧客管理ツール（JUST.DB）の導入支援

### 営業力向上施策の実行

- ・商談時トークスクリプトの作成、教育
- ・営業資料の作成

### 営業代行

- ・インサイドセールス業務代行  
（展示会での名刺獲得、ウェビナー登壇）
- ・フィールドセールス業務代行  
（初回商談の実施～クロージング）

# 会社概要

---

# 会社概要

## 会社紹介

**社名** 合同会社Rubato

**設立** 2023年4月

**資本金** 3,000,000円

**本店所在地** 〒150-0043  
東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号渋谷道玄坂  
東急ビル2F-C

### 事業内容

- (1) コンピュータのソフトウェア及びハードウェアの企画、研究、開発、設計、製造、販売、保守、リース、賃貸及び輸出入並びにそれらに関するコンサルティング業務  
(2) 営業代行業、営業業務代行業  
(3) 経営コンサルティング業務  
(4) 企業戦略の立案、企業革新、企業情報システムの構築に関する支援事業  
(5) 前各号に附帯関連する一切の事業

## 代表紹介



代表社員  
山内 聡

兵庫県神戸市出身。  
京都大学工学部物理工学科卒業。

株式会社プロシップにて  
システムのコンサルティング営業に従事。

その後、ベンチャー企業にて  
営業マネジメント、プロジェクトマネジメント  
AIツール導入コンサルティングに従事し、独立。

# 実績（公開企業のみ）

## ～ 取引企業 ～



さとうまエネルギー株式会社



**Present Square**

株式会社HAND

## ～ パートナー企業 ～

