株式会社キャリママ
サービス紹介資料

株式会社キャリママ

会社概要

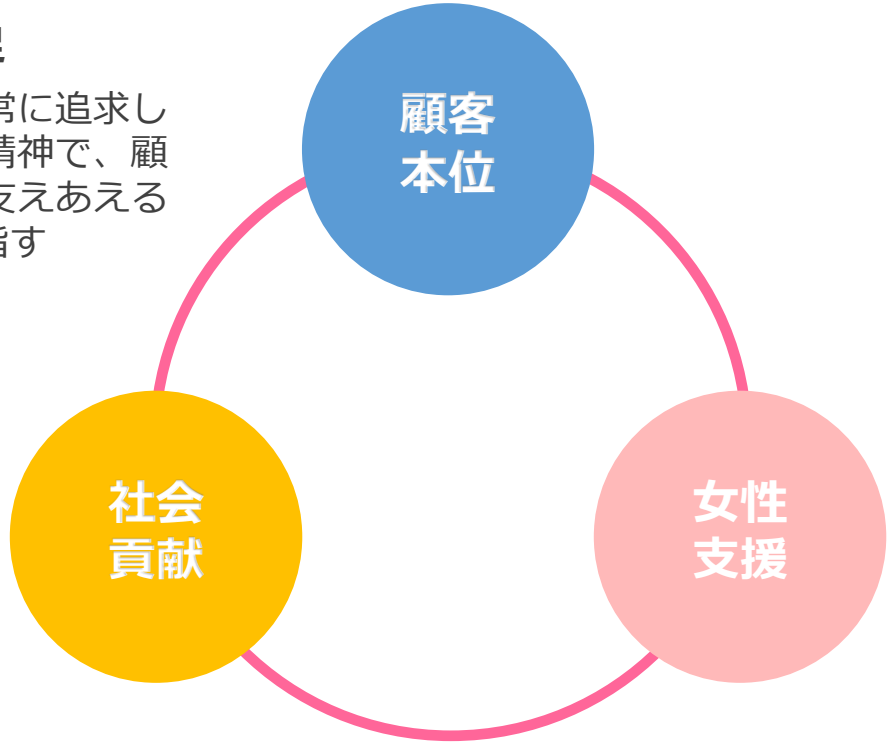
会社名	株式会社キャリママ（旧：チアーマザーズ株式会社　2016年～）
英文社名	Career　mam Inc.
本社所在地	〒111-0053　台東区浅草橋3-33-5　ホーユービル2階 TEL：03-6387-8879 (代)　FAX：03-6740-1610
設立年月日	2021年 6月 1日
代表取締役	上田　美来（現姓：鈴木　美来）
資本金	500万円
事業内容	法人営業企画・法人営業開発業務・コールセンター業務/主婦ネットワーク構築/研修サービス/マーケティングリサーチ業務/事務代行業務/女性の能力開発・起業支援業務/認可外保育施設の運営
主要取引先	ソフトバンクグループ様／株式会社テレネット様／株式会社コラボス様／株式会社クレスト様／株式会社インナチュラル様／株式会社ギークフィード様／マムズラボ株式会社様／株式会社ユニラボ様／株式会社ネットマン様／READYFOR株式会社様／ヤフー株式会社様

事業理念

女性の力を社会に活かし、顧客満足の高いサービスを

クライアント企業様の満足

より高い品質、的確な行動、常に追求し「全てはお客様のために」の精神で、顧客に満足を与え、頼りにされ支えあえるパートナーになれる企業を目指す



社会が今何を必要としているのか考え行動する

社会が今なにを必要としているのか、常に考え続け、新しいビジネスを展開し、社会に貢献できる行動をする

女性の力を徹底的に応援

コールセンターで働くママスタッフが社会に進出していけるための環境整備やモチベーションアップ支援など積極的に取り入れていく

ママ人材の強み

聞き上手
話し上手

この世で一番の気分屋をご存じですか？そう、赤ちゃんです。
全てのママは、この最高難度のラスボスとの対戦経験があります。
だから、ママは聞き上手で話し上手。相手のニーズや思いを敏感に素早くキャッチ。
トークのアドリブ力が違います。

圧倒的
好感度

毎朝早起きして、お弁当を作って洗濯をして、ママの毎日は忙しく悩んでいるヒマがありません。
だから、ママはいつでも明るくて元気！
初対面でもあら不思議、**いつの間にか相手が会話に引き込まれてしまいます。**

自己責任

働くママは必死です。家族のために毎日戦っています。
だから、自分のことは自分でやるしかない。
毎日を生きるその覚悟が、**業務へのこだわりを生み出します。**

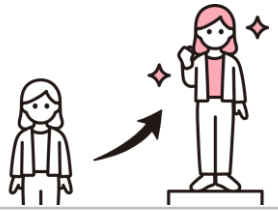
ママ
ネットワーク

当社の理念に共感いただいたママさんが全国でネットワーク化。
スキマ時間からフルタイムまで、**優秀なママさんの時間を当社が確保しています。**

キャリママ
スクール

当社のママ人材は「キャリママスクール」という研修を修了しています。
研修を通じて、電話マナーやコミュニケーションのほか、コンプライアンス、インサイドセールス 、マネジメントなどを身につけた**実践力の高い人材**となっています。

サービス紹介全体図

ステップ・フェーズ	サービス名	内容	料金
マーケ・アポ獲得	マザーテルサ	成功報酬型で新規アポイントを獲得	15,000円～/アポ
	ママの元気玉	コール課金型でアポイント獲得、 リマインド通知など幅広く活用可能	コール課金型
商談	マザーミート	活動成果連動型でプロセールスマン リソース 母が商談して、ジャストミートのいい商談にしてまいります。	<同行のみ> 20,000円～ <アポ～同行> 35,000円～
受注	プロジェクト M	採用・育成・営業・受注プロジェクトチームを構成 （プロジェクト Xのパロディ、MはママのM）	ご相談
サポートフォロー	ママジン	ママの魔人によるプロセス業務の支援	ご相談
人材育成 	Lady Go !	女性社員に特化した育成・スキルアップ等のコンサルティング	ご相談

マーケ・
アポ獲得

新規開拓の中で最も労力のかかる初期アプローチの分業を提案。
お母さんスタッフが、成果報酬型でアポイント獲得を代行
丁寧且つ質の高い商談設定で売上アップに貢献します。

マーケティング → アポイント獲得 → 商談 → 受注

キャリママの対応領域

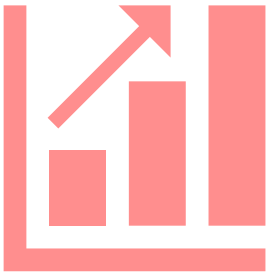
アポイントの取得に悩む企業様にかわり
商談を獲得いたします。

お客様自身による対応領域

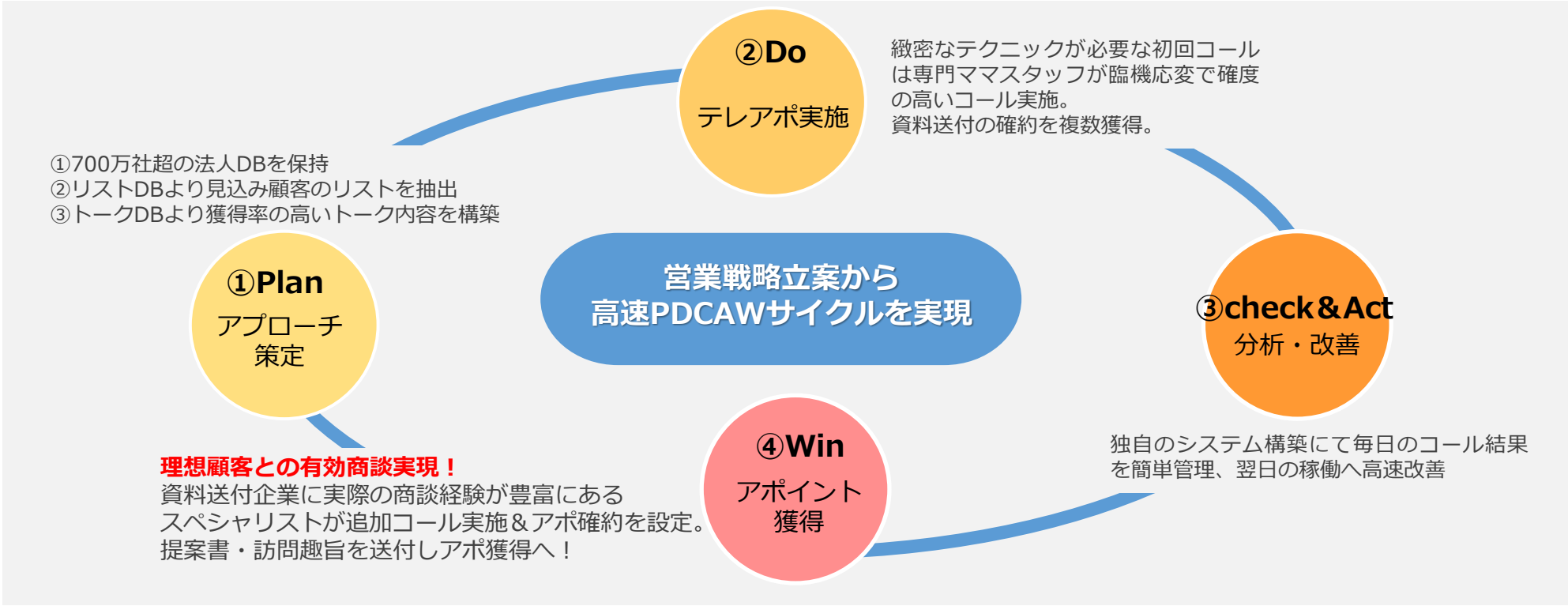
企業様は商談やコア業務に集中ができます。

分業するメリット

1. 商談件数の確保
2. 商談獲得のスピードアップ
3. 商談獲得の手間の削減
4. 分業体制構築による効率化
5. 人材採用・人材教育コストの削減



BTOB法人営業歴12年、当たり前のことは、当たり前にやります。
当たり前×ママカ＝高品質アポイント



営業目標をお客様と共有し、目標達成を安定的にサポート！

1.目標件数を踏まえ最適な顧客ターゲットを設定
2.自社の強みの明確化にて、トークスクリプトを作成
3.独自システムを用いた分析にて、アポイントが獲れない理由の把握と対策の立案
4.上記プロセスを最短１営業日で回転させ高速PDCAWサイクルを実行

毎月の定例ミーティングでクオリティアップ

月次の営業活動のご報告・分析結果から翌月の活動戦略をご提案致します。

1 活動結果をご報告致します

1．ターゲット顧客リスト別活動結果数値
2．プロジェクトを通じ獲得したテレマーケティング結果
3．現状の所感・課題

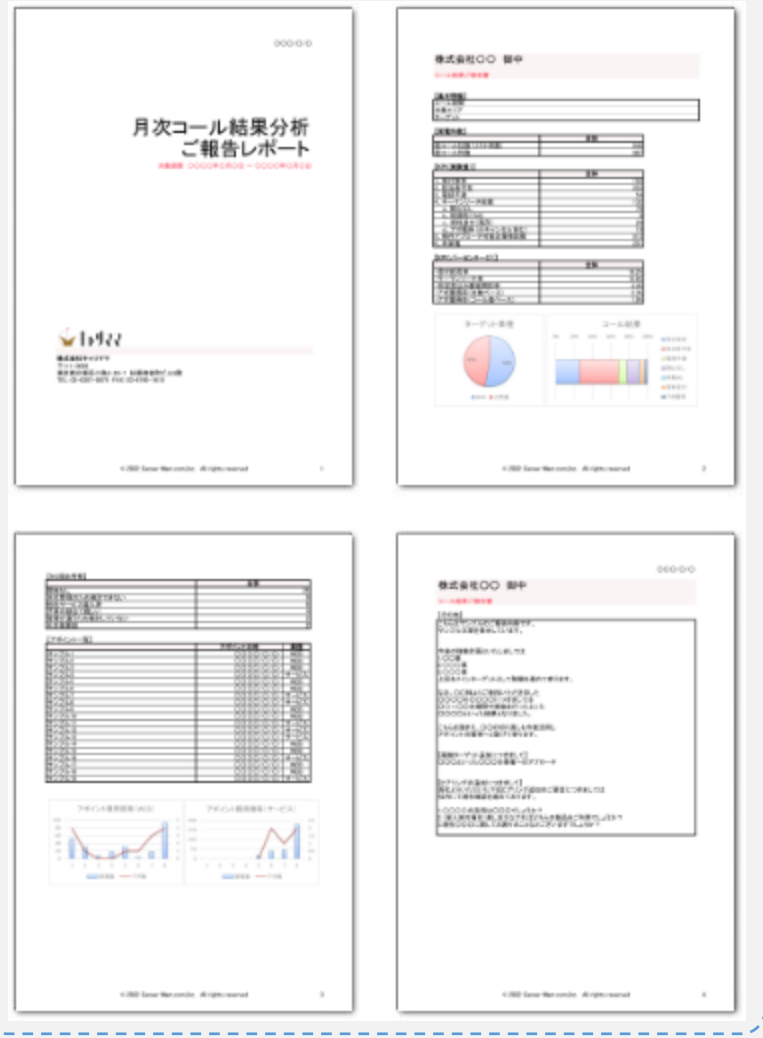
2 お客様とディスカッションの上、翌月活動の策定

1．目標達成状況確認
2．ターゲット先の再選定
3．セールストークの再設計
4．貴社サービス・商品の最新情報共有

3 今後の方針決定

お客様との数値分析・改善案策定の上、翌月活動のための方向性と戦略とを決定致します。
この方針に基づき、翌月の活動内でコールやトークの微調整を日々行っていきます。

月次コール結果報告レポート



ママの元気玉

マーケ・
アポ獲得

短期でボリューミーな業務、架電のご相談を積極的にお受けしています。
弊社に登録しているママスタッフがほんのちょっとずつだけ力を分け合い
大きな元気玉にして対応させていただきます。
料金体系としてはコール課金型となります。

主な利用シーン

- イベント集客のコールリマインドコールなど
- アンケート
- DM到着確認連絡
- 世論調査
- お客様インタビュー等

ご利用料金

料金体系

稼働初月	
初期費用	稼動前入金
￥100,000	
アポイント設定	月末締め翌月末払い
￥15,000円～×アポイント獲得件数	

月額			
実務管理費用			月末締め翌月末払い
¥50,000			
アポイント価格 初回稼働時の アポ取得率で変動	×	アポイント 獲得件数	
※業務管理費用内訳 稼動管理、リスト作成、日次業務報告、月次営業会議費、前日確認電話費			

ママの元気玉　料金形態	
初期費用	¥50,000
月額進行管理費	10%
1社追客3コールまで ※平均通話時間によって料金は変動します	¥350～

初期費用内訳

- **営業戦略立案**
- **ターゲットリスト構築**
- **セールストーク設計**
- **貴社専用システム構築**
- **貴社KPI管理シート作成**
- **担当人材教育・アサイン**

※お支払い条件
　初期設定費用は発注後稼働前に、ご入金をお願い申し上げます。

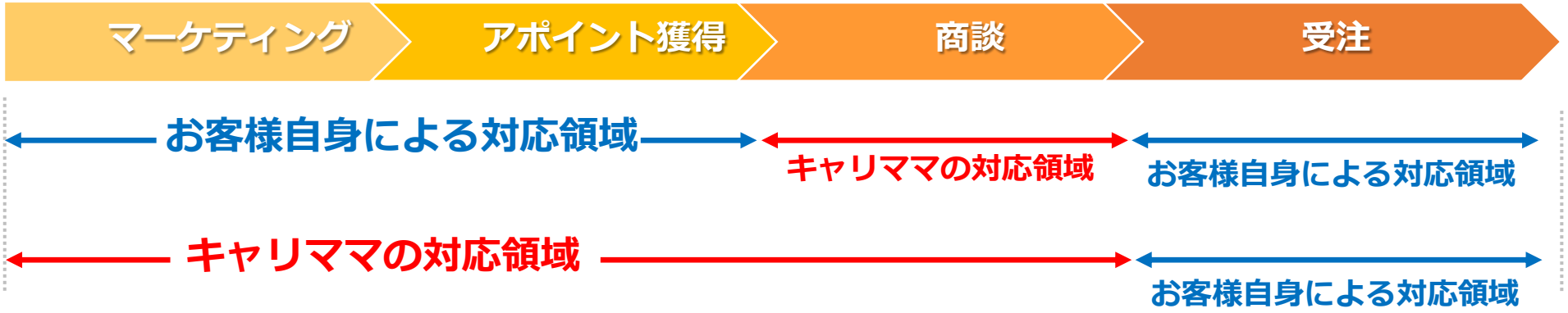
アポイント設定根拠

- **3%以上15,000円**
- **3%以下20,000円～**

※コール数ベース
※詳細は別途シートをご説明します。
個別お見積りや、20件以上のご発注からボリュームディスカウントの相談も可能です。

マザーミート

確度の低い商談を減らし、貴社**営業リソースを売上につながる活動**に集中いただくことが可能となります。



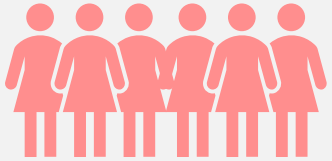
サービス利用のメリット

1．確度の高い商談のみに注力いただくことが可能です。

2．マーケティングから商談まで、ワンストップで対応させて頂くことで、確度の高い商談や受注関係の業務に集中頂くことが可能です。

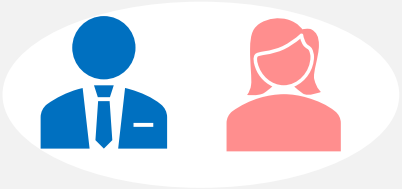
マザーミート

キャリママ



•人材調達や採用
•営業技術をメンバーへ教育
•プロジェクト内容に応じた営業代行メンバーの人選
•営業活動の戦略・策定

貴社



・リーダーを含めた営業代行チームが貴社に常駐します
・貴社依頼主様と定期的なミーティングを実施して、営業の戦略や戦術を決定して行きます。

同行営業

顧客先

・貴社の名刺を持って営業代行します。
・貴社の商品やサービスの提案をします。
・営業時のレポートを作成しデータ分析します。

当社実施	仮説設計・課題ヒアリング 課題解決を誓う提案・商談化 キーマン特定、意思決定プロセス確認
貴社実施	ご予算確保 商材共有

ご利用料金

料金体系

稼働初月	
初期費用	稼動前入金
￥200,000	
アポイント設定	月末締め翌月末払い
￥15,000円～×アポイント獲得件数	
商談代行費用	
￥20,000円～×商談対応件数	

月額			
実務管理費用			月末締め翌月末払い
¥50,000			
アポイント価格 初回稼働時の アポ取得率で変動	×	アポイント 獲得件数	
アポイント価格 初回稼働時の アポ取得率で変動	×	商談対応件数	
※業務管理費用内訳 稼動管理、リスト作成、日次業務報告、月次営業会議費、前日確認電話費			

初期費用内訳

- **営業戦略立案**
- **ターゲットリスト構築**
- **セールストーク設計**
- **担当エージェント体制確保**
- **貴社プロジェクト教育**
- **ターゲット顧客リスト抽出**
- **トークスプリクト適宜修正、ノウハウ蓄積**

※お支払い条件
　初期設定費用は発注後稼働前に、ご入金をお願い申し上げます。

月額対応内容

- **営業戦略、軌道修正、リスト作成、テレコール、メール資料送付対応、月間5件～の商談対応、商談後のフォロー、営業進捗管理、業務報告、売上目標の設計、課題分析**

※営業マン１人＋テレアポスタッフ２名分の業務量のイメージです。

プロジェクト M

受注

採用・育成・営業・受注**プロジェクトチームを構成**し、
貴社売上にコミットいたします。

マーケティング → アポイント獲得 → 商談 → 受注

キャリママの対応領域（３ヶ月間～）

契約満期後は、継続のほか、専任だったママ人材を雇用頂くことも可能です。

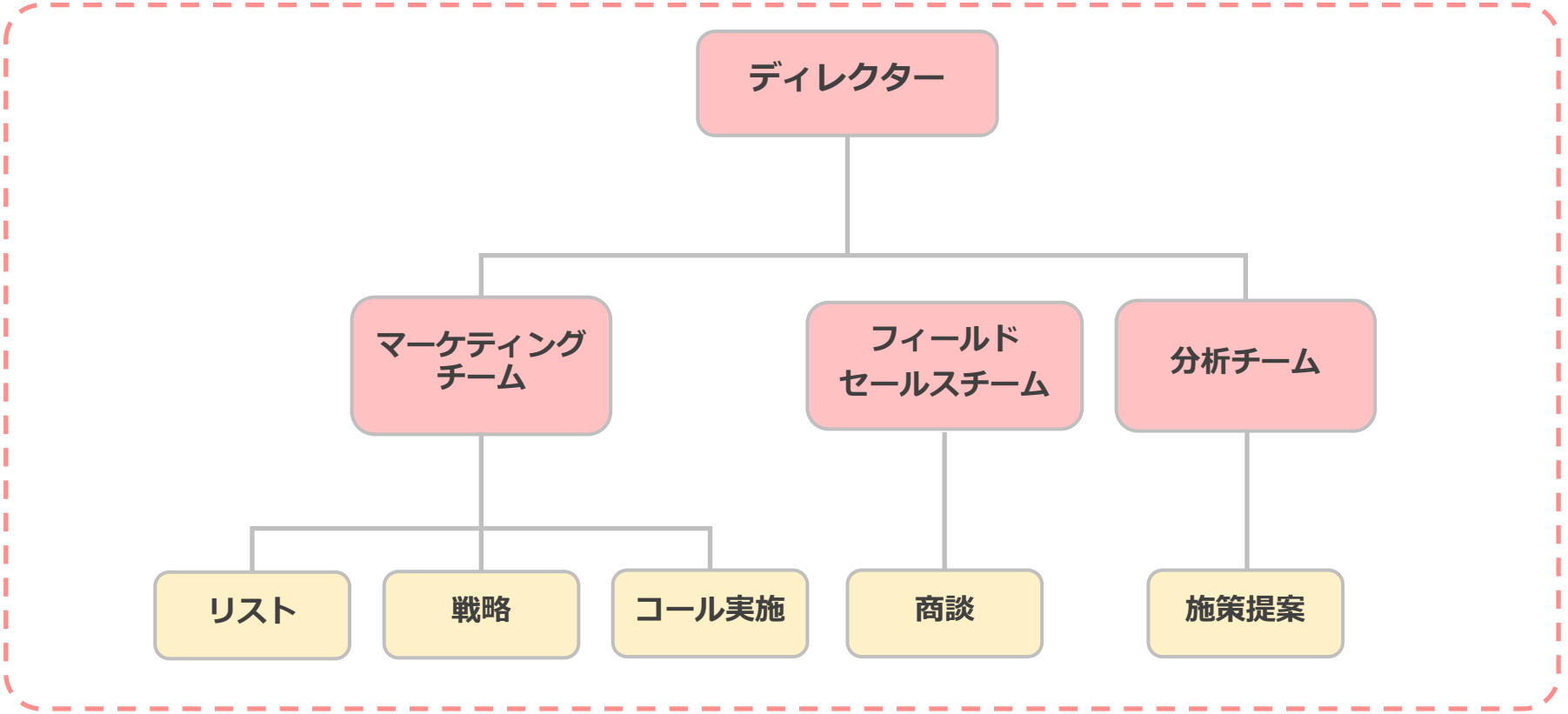
サービス利用のメリット

1. 営業活動をマーケティングから受注までワンストップでお任せ頂けます。
2. ご契約後は、専任のママ人材を雇用いただくことも可能です。

プロジェクト M

ママコミットでは、各社に合わせてプロジェクトチームを作り、
結果に**コミット**いたします

運用体制



ご利用料金

料金体系

稼働初月	
初期費用	稼動前入金
￥300,000	

月額	
実務管理費用	月末締め 翌月末払い
￥800,000	

直雇用	
1名あたり	¥500,000
基本給￥300,000以上での雇用をお願い致します	

初期費用内訳

- **担当エージェント体制確保・貴社プロジェクト教育**
- **ターゲット顧客リスト抽出**
- **トークスプリクト適宜修正、ノウハウ蓄積**
  ※2000社へのコールアプローチ保証

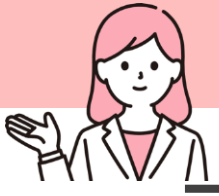
※お支払い条件
　初期設定費用は発注後稼働前に、ご入金をお願い申し上げます。

月額対応内容

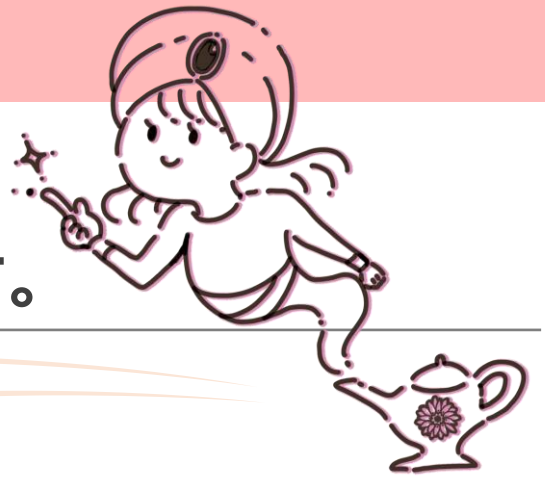
- **営業戦略、軌道修正、リスト作成、テレコール、メール資料送付対応、月間10～15件の商談対応、商談後のフォロー、営業進捗管理、業務報告、売上目標の設計、課題分析**

※営業マン１人＋テレアポスタッフ２名分の業務量のイメージです。

サポート
フォロー



プロセス業務をママの魔人が代行、
業務効率化を低コストで実現します。



プロセス業務

ママジンにお任せ！

- コール業務
- 各種データ処理
- 事務作業
- メール対応
- スケジュール調整

コア業務

- 企画運営
- 企画提案
- 営業

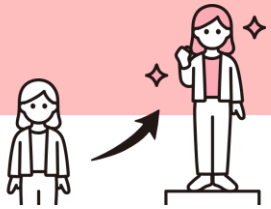
企業様対応

コア業務

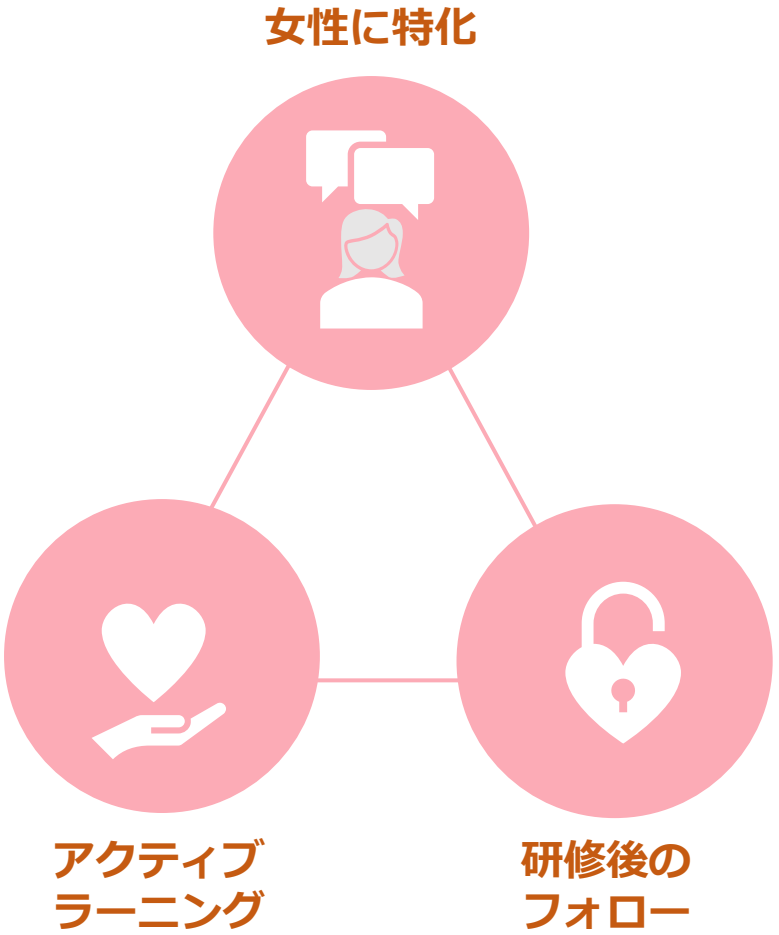
- 企画運営
- 企画提案
- 営業

重要なプロジェクトへ経営資源を移行させることができるようになり、これまで実現しなかった**業務の改善**や新たな付加価値を創り出す**ソリューションへの展開**、またコストのかかる業務を**利益を創造する機能**へと転換させることも可能になります。

人材育成



女性の社会進出を推進するこれからの時代に。
先陣を切る女性を育成し応援します。



女性に特化

働く女性に特化したカリキュラムを提供。
女性の脳の使い方や特徴、思考にあわせた研修内容とアプローチになっており、働く女性の学びをより効果的にします。

アクティブラーニング

先生が話すだけではなく、教わる人が考えて自ら答えを出す。
座学で知識をためて終わる研修ではなく、研修中も頭を使いながらすすめていく形式。研修のあともすぐに実践に活かせます。

研修後のフォロー

研修後、お時間が空いたあともしっかりフォロー可能。
研修が終わったらそこで終わりではなく、親身になって寄り添いながら最後までご支援いたします。

お気軽にお問い合わせください

キャリママ

株式会社キャリママ