

ありふれた営業施策に
疲弊している企業様へ

これまでにない 新規顧客獲得サービス 「JDネット」

AIを活用した革新的な営業支援サービス

JDN
JOINT DEVELOPMENT NETWORK



2018年6月22日
東証グロース上場



私達が叶えたいこと 全国の中小企業を黒字にする

私たちライトアップは、設立から23年間、「全国の中小企業を黒字にする」という
ビジョンのもと、経営者のニーズに合わせて進化し続けてきました。

2018年東証グロース上場（証券コード：6580）

実績ハイライト



代理店販売支援実績
50,000件以上

補助金・助成金支援
1万社以上の国内トップクラス実績

新規顧客開拓のお悩みは「JDネット」が解決します！

従来の営業代行では成果が得られないことが多く、本質的な顧客開拓支援の必要性が高まっています。



売上を向上させる仕組み

AIによる自動化と豊富な営業ノウハウの融合

再現性のある営業の仕組み作り

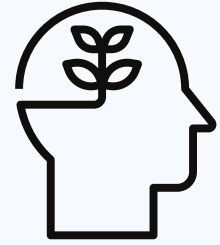
20年以上にわたる中小企業支援の経験を
活かしたソリューション提供

私たちは、クライアントが実践できる効果的な顧客開拓手法を提供し、営業代行を超えた持続可能な成長のためのノウハウと仕組みづくりをサポートします。

比較して分かるJDネット

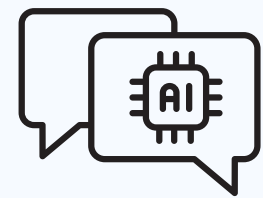
	自社雇用	JDN	営業代行 (固定報酬系)	営業代行 (成果報酬系)	営業 コンサル
費用	△ 採用・人件費高騰 雇用が経費リスクの場合あり	○ ご要望に応じてメニュー調整可能。最適な予算で効果を最大化	◎ 効率的オペレーションで安価に 多数コール可能	◎ 成果報酬制で低リスクだがアポ 単価が割高	× 高額コンサル料金にアポ獲得費用が追加。
営業手法	△ 戦力化に時間がかかり、営業スキルの標準化が難しい	◎ テレアポ、問い合わせフォームへのDM、ウェビナーなど幅広い支援と組み合わせが可能	△ テレアポのみ対応	△ テレアポのみ対応	△ コンサルティングのみ対応。実行は自社か外部で要判断。
品質	△ アポ獲得成果の変動や社員定着率に課題あり	◎ サービス理解とAIでターゲットを明確化。質の高いアポを提供	△ 大量コールが特徴。統一スクリプトで良質商談は確率次第	△ 成果報酬制では数重視となり、強引な手法で低品質アポが増加	△ コンサルティングのみ対応。実行は自社か外部で要判断。
フォロー	△ 自社の優秀な人材を教育・管理に充てる必要がある	◎ 自社ノウハウを蓄積と受注につなげるための徹底的な伴走サポート	△ 獲得後の成果は自社次第	△ 獲得後の成果は自社次第	△ 中長期支援で分析・改善あり。実行支援なしで判断困難
WEB支援	△ 専門人材の採用難しく、外部委託を活用	◎ 50種のIT商材の取扱いとWEBコンサルへの相談と依頼が可能	× サービス範囲外で、別途外部依頼が必要	× サービス範囲外で、別途外部依頼が必要	× 対応外のため、他の外部サービスへの依頼要

他の営業代行・営業支援サービスとは異なるJDネットの特徴



営業ノウハウの提供

20年以上の実績に基づくノウハウを提供。BtoB向けテレアポの獲得率1.5%以上を実現。テレアポ、問い合わせフォーム、オンラインセミナーなど、多様な営業手法に対応し、効果的な支援を行います。



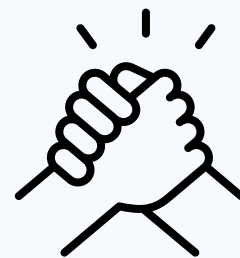
AIを活用した業務効率化の実現

独自開発の営業支援AIと最新ツールで、リスト作成やスクリプト作成などの事務作業を自動化。人的作業の代替により、提案・商談など売上直結業務に注力できる時間を創出します。



受注率向上のためのクロスセルと公的資金活用

本業サービス受注につながるクロスセル・フック商材60種類を提供！また補助金・助成金を使った大幅にコスト削減しての提案が可能に！



ウェビナー共催やサポートを含む総合的な営業支援

ウェビナーの共催、準備、運営をサポート。リード獲得や顧客フォローの仕組みを提供し、オンライン接点を強化。貴社の営業効率を高め、広範囲なリードへの確実なアプローチを可能にします



1年後、その営業ノウハウが自社の資産に

JDネットで蓄積された営業ノウハウは1年後に貴社の資産となり、自社内での営業体制強化と自立を支援。ノウハウ移転により、長期的な成長と効率的な営業運営が実現します。

成功事例

導入企業
01

システム開発 A社様



営業手法

フォーム営業:1,000件送付

10件のアポイント獲得
(1.0%)で3件受注

300万円の売上

導入企業
02

経営コンサル B社様



営業手法

共催セミナー:2回開催

20集客 (リード獲得)
で3件受注

1080万円の売上

導入企業
03

ドローンスクール C社様



営業手法

共催セミナー:2回開催

47集客 (リード獲得)
で5件受注

300万円の売上

お問合せ

この機会に最新のAI営業支援サービスをお試しいただき
貴社の成長に役立てていただければと思います。

ぜひ30分程度のお時間をいただき、個別面談またはオンラインセミナー
で貴社にお役立ちできるお話をさせて頂ければ幸いです。

メール

1kyoku@writeup.co.jp

電話番号

080-7975-4795

担当

今尾（いまお）

▼個別打ち合わせ希望の方はこちら



会社概要

Vision

「全国、全ての中小企業を黒字にする」

会社名 株式会社ライトアップ

所在地 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F

代表者 代表取締役社長 白石 崇

設立日 2002年4月5日

従業員数 150名（＋業務委託100名）

事業内容 DXソリューション事業

上場市場 東証グロース（証券コード：6580）

