

アポ<sup>o</sup>獲得と人脈形成なら

**FB5000**

**BAT**

株式会社バジェットアドテクノロジーズ

FB5000サービス資料

- 01 サービス概要
- 02 サービスフロー
- 02 強み
- 04 実績
- 05 Facebook診断
- 06 料金
- 07 サービスフロー
- 08 よくあるご質問

# Chapter 01

# サービス概要

FB5000とは？

アポ獲得革命！

**Facebook**を使った営業・運用代行

**アポ**獲得と**人脈形成**ができる！

FB5000とは？

**1**アポ**1**万円~の営業代行！


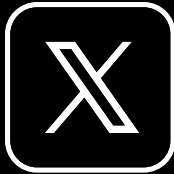


さらに

経営者**1**人平均**250**円~母集団形成！

# Chapter 02

## 強み

## SNS比較表

	 Facebook	 X(旧Twitter)	 Instagram	 TikTok
ユーザー数 (日本国内)	2,600万人	4,500万人	3,300万人	1,700万人
利用率の高い年代	30～50代	10～20代	10～20代	10代
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有益な情報を集める</li> <li>・ビジネス活動 (クライアントワークなど)</li> </ul> <p><b>ビジネスをしている人にリーチしやすい</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・暇つぶし</li> <li>・情報収集媒体</li> <li>・自分の日々の情報発信</li> <li>・トレンドを把握する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・写真や投稿を見る</li> <li>・情報収集媒体</li> <li>・自分の日々の情報発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・おもしろい</li> <li>・話題の動画を見る</li> <li>・Z世代向けのマーケティング</li> <li>・情報収集媒体</li> </ul>

そもそもFacebookをビジネス目的で使う人が多い！

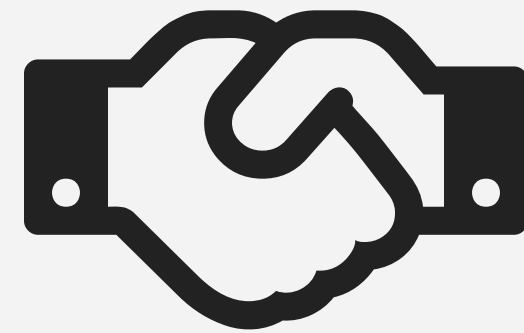
## FB5000の強み3つ

01



経営者アポを格安獲得

02



経営者人脈の形成

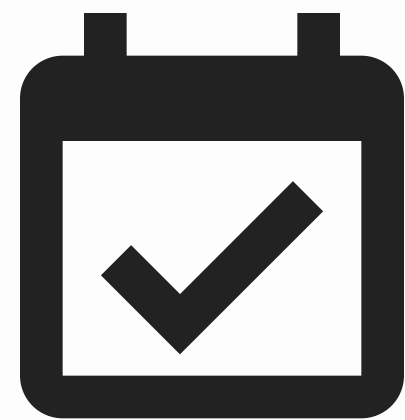
03



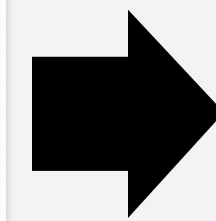
人脈と投稿で  
リファラル発生



## 1. 経営者アポを格安獲得



- 受付ブロックなし
- 決済者のアポ不足解消



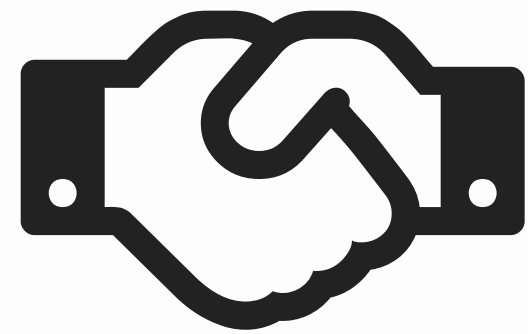
### 決済者に直接アプローチ

Facebookを使っている経営者に  
アプローチでサービスの良さを直訴！

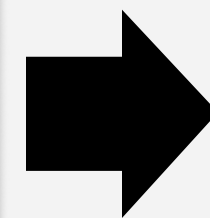
### 1アポ1万円~で経営者アポ獲得

Facebookの反応率の高さを生かし  
1アポ1万円~の経営者アポを実現！

## 2. 経営者人脈の形成



- 自動的に経営者人脈の形成
- 母集団形成が1人平均250円



### 自動的に経営者人脈の形成

経営者アポをどんどん獲得するので  
商談をしていくと自動的に人脈形成！

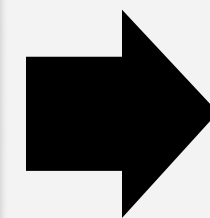
### 母集団形成が1人平均250円

平均1人250円・月200人の  
経営者母集団形成が可能！

### 3.人脈と投稿でリファラル発生



- 人脈でリファラルの発生
- 投稿でリードの獲得



#### 人脈でリファラルの発生

アポで商談をしていく中で  
人脈によるリファラルが発生！

#### 投稿によるリファラルの発生

友達申請による経営者の母集団形成が  
進んでいるため投稿でリファラルと  
リードの獲得が可能！

# Chapter 03

# サービスフロー

## ①アポ獲得までの簡単3ステップ！

流れはとてもシンプル

1

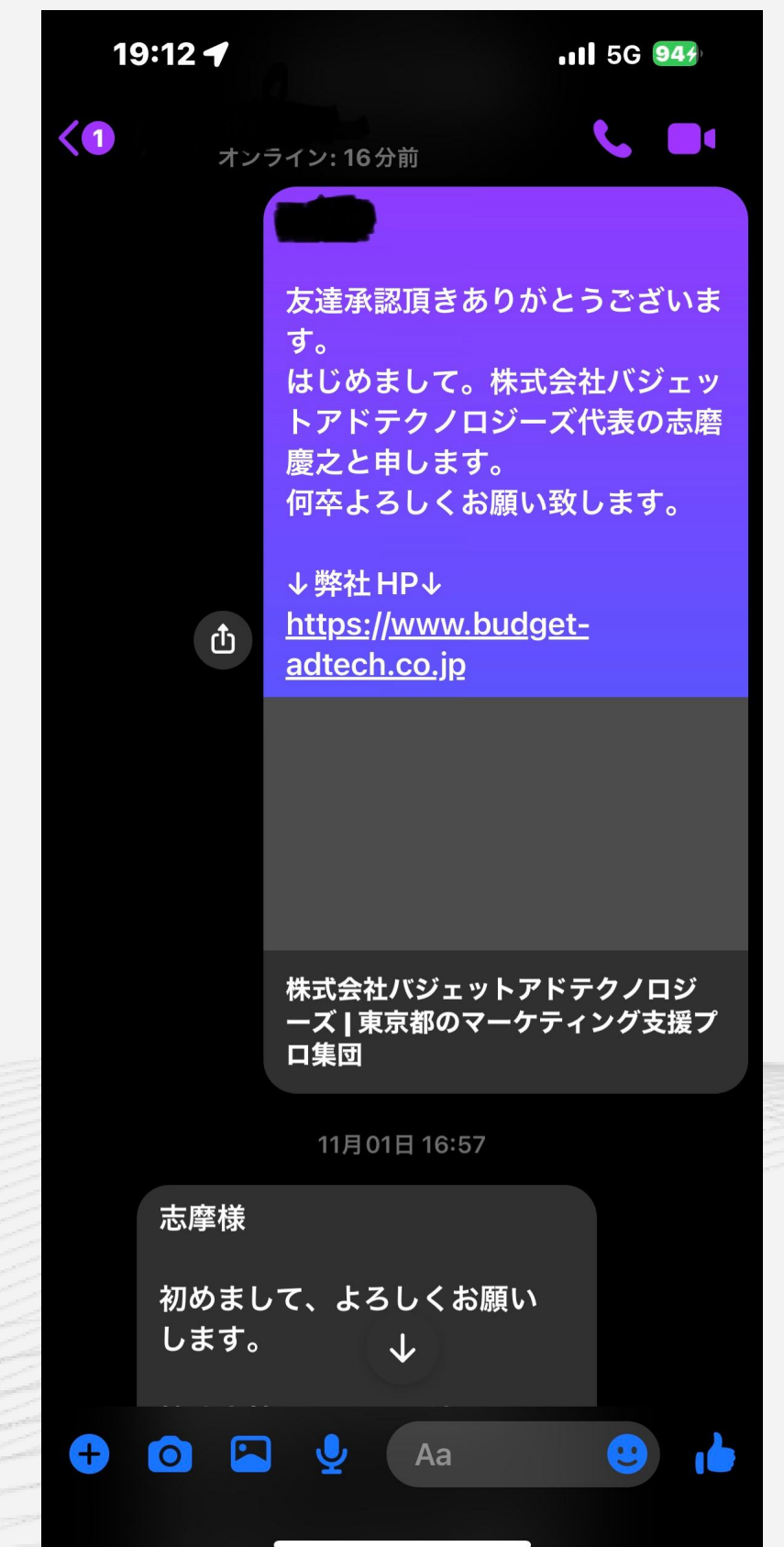
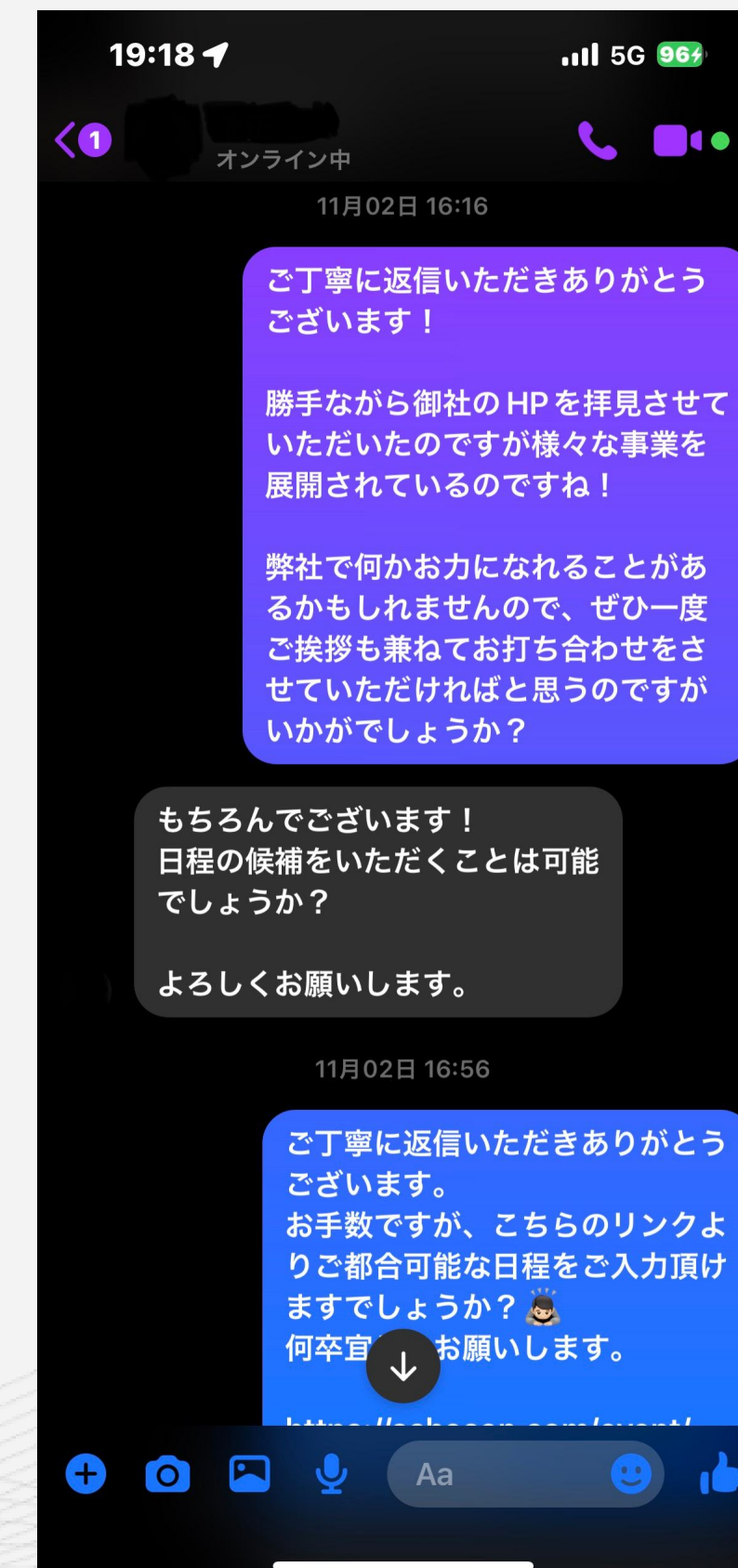
友達申請

2

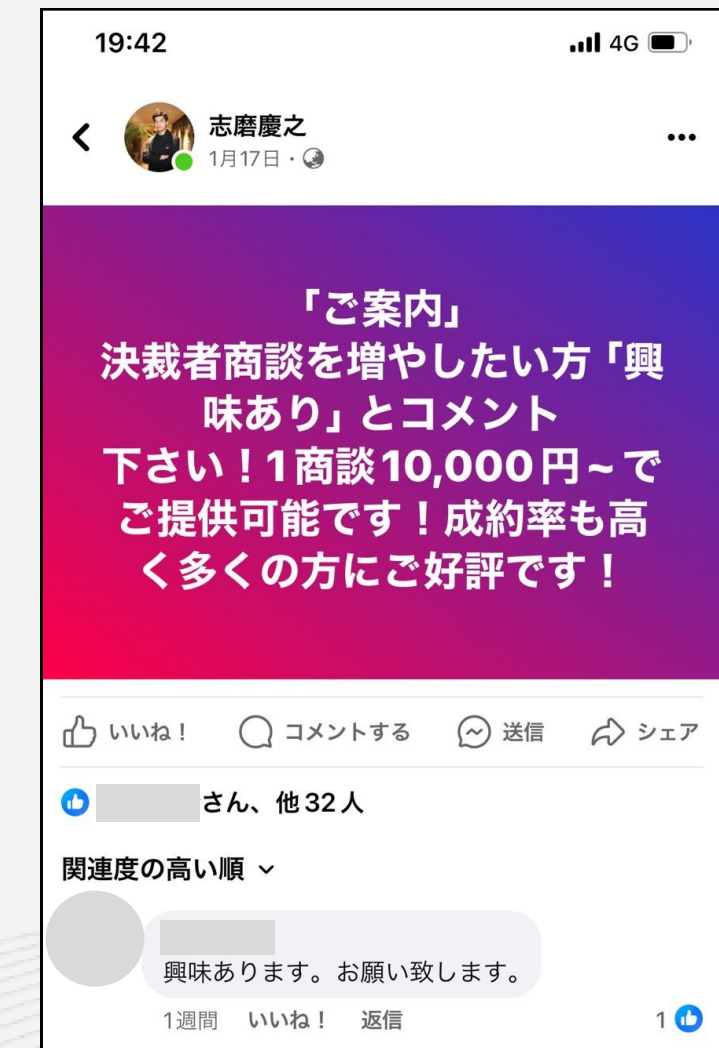
DM送信

3

商談獲得



②アポ獲得とともに経営者に友達申請で人脈形成！



経営者にコツコツ  
友達申請で  
人脈形成

経営者人脈  
200人づつ増加  
経営者3000人

1投稿で  
12リード獲得

# Chapter 04

## 料金

## サブスクプラン

全くの未経験者や  
起業したての方

最低契約期間 **12ヶ月**

**50,000円+税**

## デポジットプラン

**30アポ**  
**30万円**  
プラン

**300,000円+税**

※6ヶ月後30アポ未満で残りアポ数×5000円返金

※全プラン初月のみ初期構築費用として5万円+税がかかります。



## 初期設定

- ① ターゲット設定
- ① アカウント構築
- ① 効果予測の策定
- ① ヒアリング

## 運用業務

- ① 友達申請(20営業日)
- ① DM送信(日程調整前まで)
- ① 運用報告
- ① 月次定例会
- ① 投稿のご提案
- ① 投稿作成(最大10件)
- ① 投稿代行(最大10件)

## 分析業務

- ① ターゲット検証
- ① レポート作成 10日に1回
- ① 返信分析
- ① 反応率分析
- ① 新規DM内容作成

さらに！紹介キャンペーン実施中！

料金が0円以下に！？

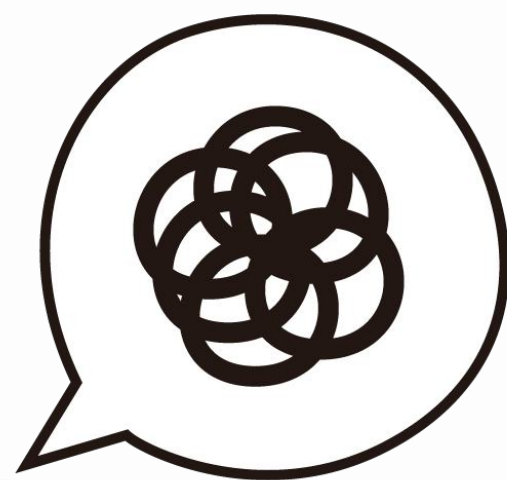
紹介成約で！

紹介料**5万円**お支払い / 1人

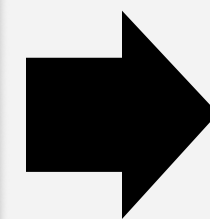
ご紹介いただいた方が成約した場合に紹介料として5万円をお支払いしています。  
FB5000で獲得したアポでの紹介にも有効。

# 自分でやるとどうなるか？

リストやノウハウがないので再現にコストがかかる...



- リストがなくて非効率  
時給1000円でも合わない



**リスト、ノウハウ不足で非効率**

リストやノウハウがないので、  
社長を探すのに時間がかかる...

1日2.5時間 × 20日 = 50時間 / 月

**時給1000円以下の仕事に...**

リストやノウハウがない状況でFB5000  
を再現すると50,000円では再現不能。

再現するには時給1000円以下に

# Chapter 05

## 実績

## クリエイティブラビット株式会社様 / 5万円プラン

# Creative Rabbit

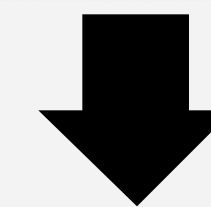
会社名：クリエイティブラビット株式会社

サービス内容：Web制作物全般

所在地：北海道

課題感：営業施策とアポ数

サービスの一つである動画制作事業において、テレアポやフォーム営業などを活用しておりましたが、アポ不足や商談の質の低さに課題を感じていました。



初月から**12アポ**を獲得・**4件の成約**で

ご依頼金額の**10倍の売上**に貢献

## NKインターナショナル株式会社様 / 5万円プラン

The logo for 'リクライブ' (Rikuraibu) features a stylized blue 'R' icon followed by the Japanese characters 'リクライブ' in a bold, black, sans-serif font.

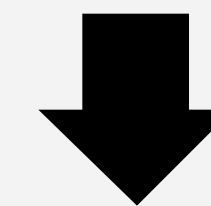
会社名：NKインターナショナル株式会社

サービス内容：リクライブ(採用動画制作・PR)

所在地：北海道

課題感：営業リソース不足とアポ数

サービスに対しての営業担当が1人で、テレアポやフォーム営業に割くリソースが無く、交流会やビジネスマッチングなどを利用していましたが、情報交換アポやアポ不足などの営業課題を感じておりました。



初月から**7アポ**を獲得、3ヶ月目には単月で  
**100万円以上の売上**に貢献

## 株式会社セールスコムズ様 / 5万円プラン



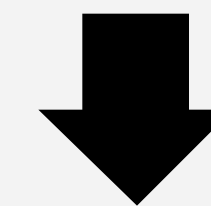
会社名：株式会社セールスコムズ

サービス内容：営業代行・ビジネスマッチング

所在地：東京

課題感：新規開拓及び販促

月額1万円～の営業代行サービスにおいて、サービスの単価感と営業代行などが合わないため自社内で完結していたが新規開拓及び販促していききたいという課題がありました。



わずか**3ヶ月**で**112アポ**獲得

成約率も**40%越え**を達成



## ワンダーグループ株式会社様 / 5万円プラン



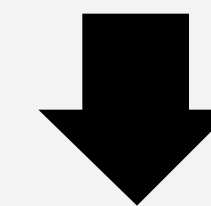
会社名：ワンダーグループ株式会社

サービス内容：短期人材派遣

所在地：東京

課題感：新規開拓とアライアンス・協業先の開拓

年商規模が10億円ほどの会社様で、短期人材の登録者が3万人以上を誇る短期人材サービスにおいて、短期人材派遣先の企業や店舗などの新規開拓と協業・アライアンス先を探しておりました。



初月から**5アポ**を獲得

2ヶ月目には**7アポ**を獲得することで**目的達成**

## FAST BPO株式会社様 / 5万円プラン



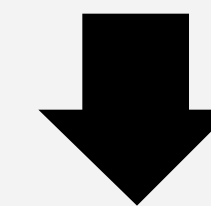
会社名：FAST BPO株式会社

サービス内容：コールセンター、EC支援

所在地：東京

課題感：新規開拓及び販促

コールセンター事業とEC支援の受託先を探しておりました。テレアポやフォーム営業だけではなくさらなる営業チャンネルを拡大したいとのことで、いろいろなチャンネルを検討しておりました。



初月～3ヶ月で**20アポ**を獲得

成約**7件**獲得(成約率**35%**)

# Chapter 06

# サービスフロー

## サービスフロー例(基本プラン)

### 運用前

#### 初期構築

- キックオフMTG
- ヒアリング
- 運用スケジュールの策定
- ターゲット選定
- 効果予測の策定
- 運用企画・構成の策定
- 投稿内容の提案
- アカウント・プロフィール作成

### 1~3ヶ月目

#### 運用業務

ヒアリング	アカウント構築	ターゲット設定
友達申請	DM送信(1次)	月次定例会
運用報告	運用の分析	効果予測の策定

運用開始までのフロー

ご契約

ヒアリング

初期構築

運用開始

## Chapter 07

# よくあるご質問

## よくあるご質問

**Q, 誰のアカウントを使うのでしょうか？**

**A, 代表者様やご本人様のアカウントを運用代行させていただきます。**

**Q, 友達申請やDM送付は1日何件行うのでしょうか？**

**A, 友達申請が30件、DM送付は友達承認して頂いた数になります。**

**Q, アポの定義は何ですか？**

**A, 日程調整が完了した時点でアポになります。**

※日程調整後に商談がリスケ・飛んだ場合でも1アポとして数えます。

**Q, 秘密保持契約はありますか？**

**A, 契約させていただく際に秘密保持契約も締結致します。**

最後に

ご不明点やご相談ございましたら  
お気軽にお申し付けください。

**BAT**