

代理店1000社がサポートする
販売促進・代理店構築プラン

『JDネットforBusiness』 ご提案資料



会社概要

渋谷駅徒歩3分。創業21期目を迎えるインターネット事業会社です。
「メルマガの企画制作」から「クラウドツールの開発」、「ITツールによる中小企業支援」へと業務範囲を拡大し事業展開を行っております。

社名： 株式会社ライトアップ <http://www.writeup.jp/>
設立： 2002年4月5日 資本金： 3億8,638万円
代表者： 代表取締役社長 白石 崇 <http://shira.hateblo.jp/>
社員数： 約100名（契約社員、アルバイト、インターンシップ含む）
株主： 白石／社員、SBI、三菱UFJキャピタル…
所在地： 東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F

2018年6月22日
東京証券取引所グロース市場へ新規上場

MISSION

全国、全ての中小企業を黒字にする

全国、全ての中小企業を黒字にする

全国60%以上の赤字の中小企業を対象に3つの支援を行い「IT化」をサポート

経営課題解消のための
資金確保

人手不足解消のための採用育成

業績アップのための総合支援

大企業1万社

中小企業56万社

小規模事業者
325万社

JDネットについて

「全国、全ての中小企業を黒字化」というミッションの元、
全国1000社と提携したITツールの共同開発・共同仕入れネットワーク

<サービス内容>

約1000社の中小企業経営者に対して、黒字化、IT化していく為の情報発信をオンラインセミナーを中心に開催。

JDネットの強みは全国1000社のパートナー企業と連携した情報収集、上場企業としてのブランドを活かした商材開発・仕入れ力になります。

※JDネットにご興味のある方は以下からお問い合わせ下さい。

■JDネット運営事務局 ： jdnw@writeup.cp.jp

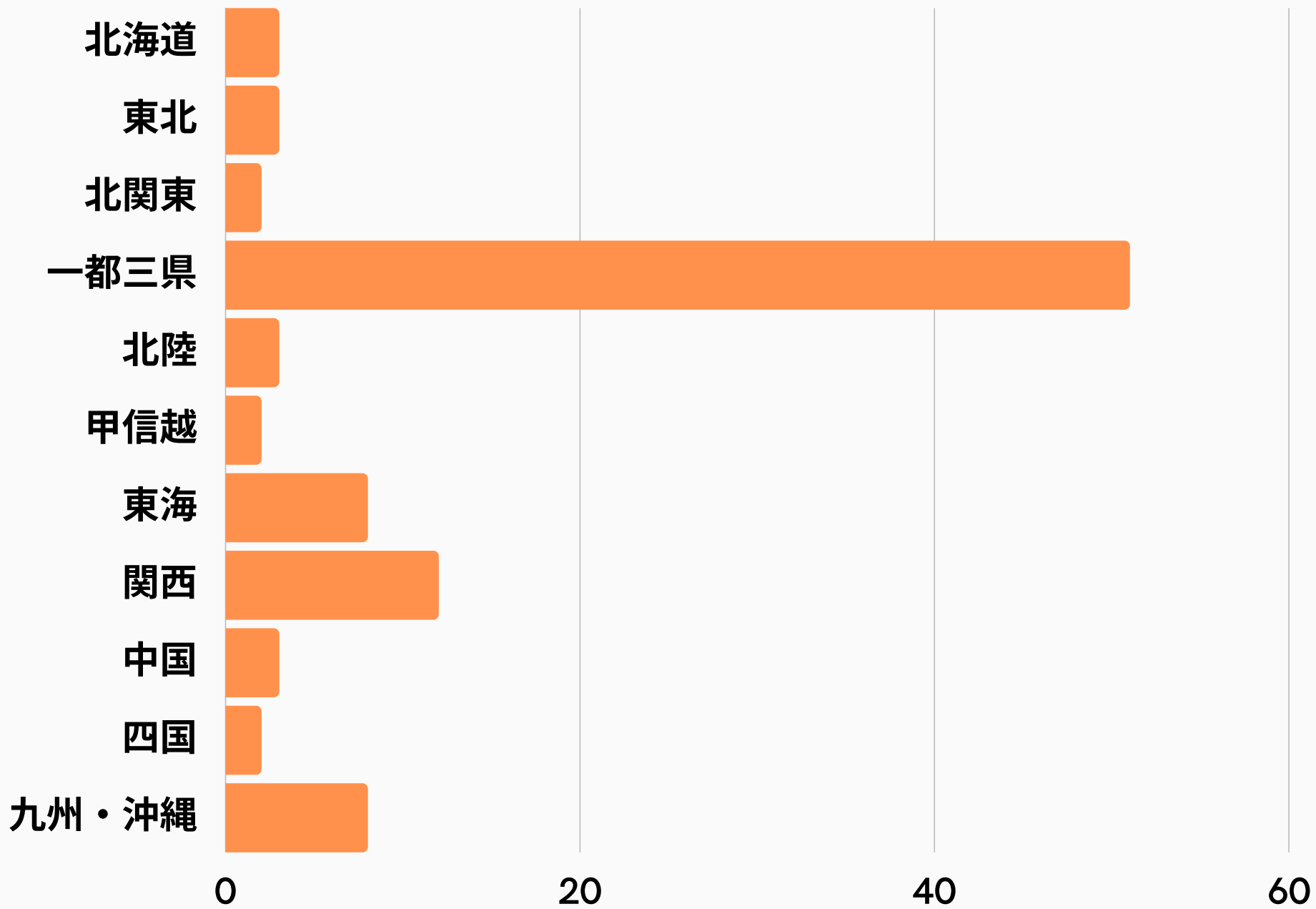
販売実績

JDネット ITツール販売実績 累計5万件以上

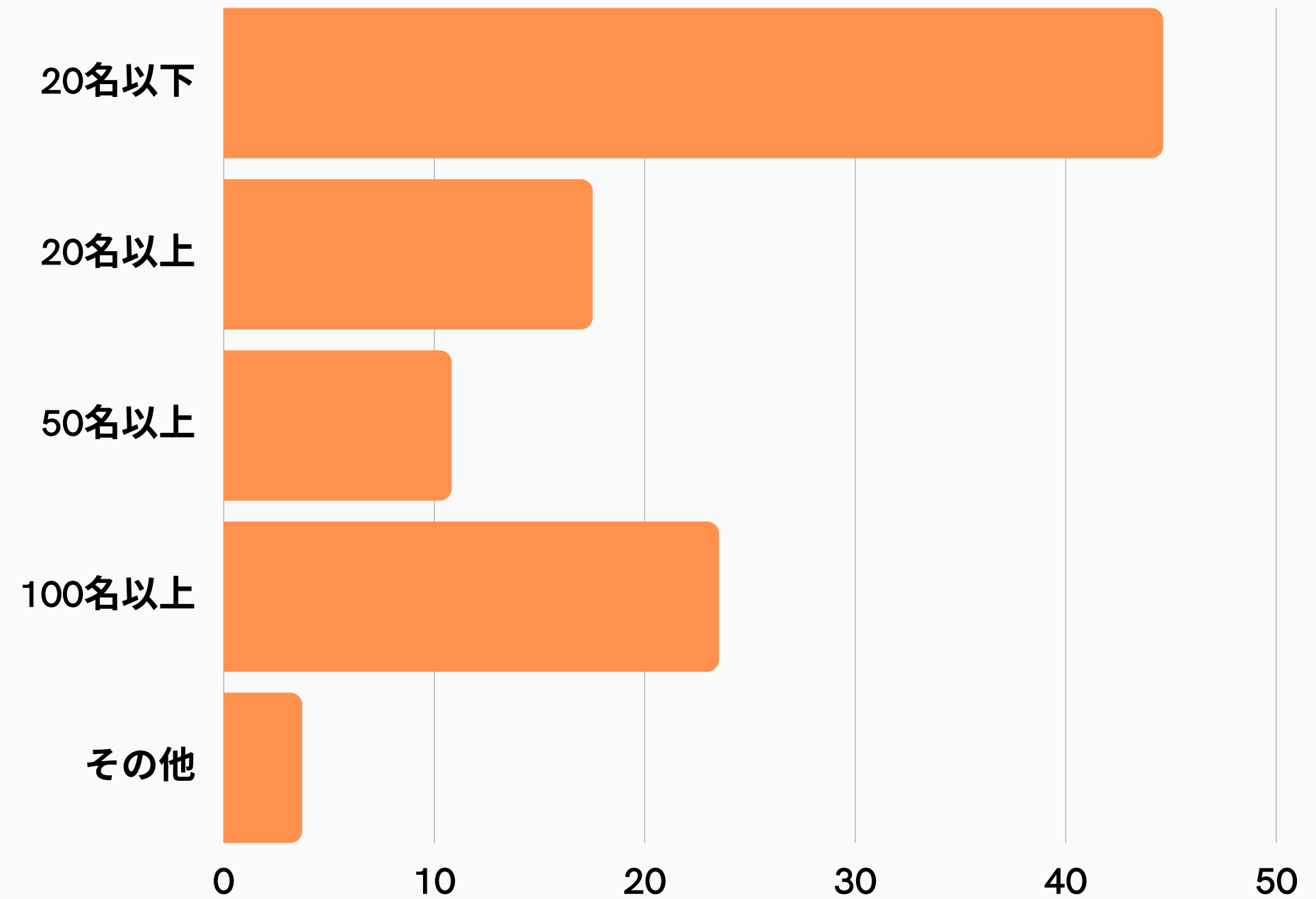
• SEOツール	2万件以上
• 助成金申請支援	1万件以上
• MEO	1万KW以上
• プリンター	8000台以上
• SEO内部解析ツール	5000件以上
• SFA、リスト作成SaaS	4000件以上
• アフィリエイト	3000件以上 ※4ヵ月の実績
• ヒートマップ	2000件以上
• 人材採用関連	1000件以上

顧客・パートナー属性

地域分布



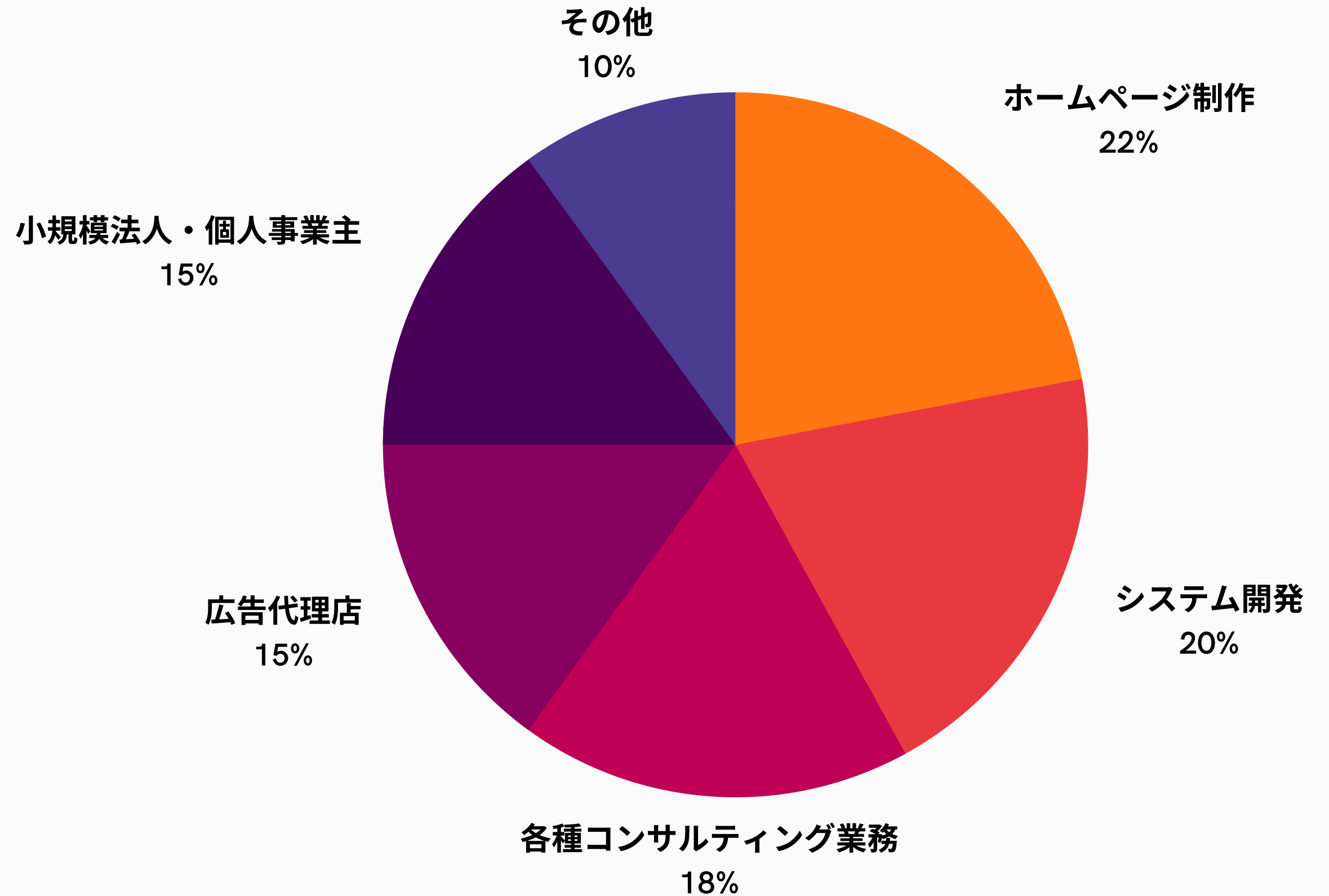
企業規模



顧客・パートナー属性

業種分布

- ホームページ制作
- システム開発
- 各種コンサルティング業務
- 広告代理店
- 小規模法人・個人事業主
- その他



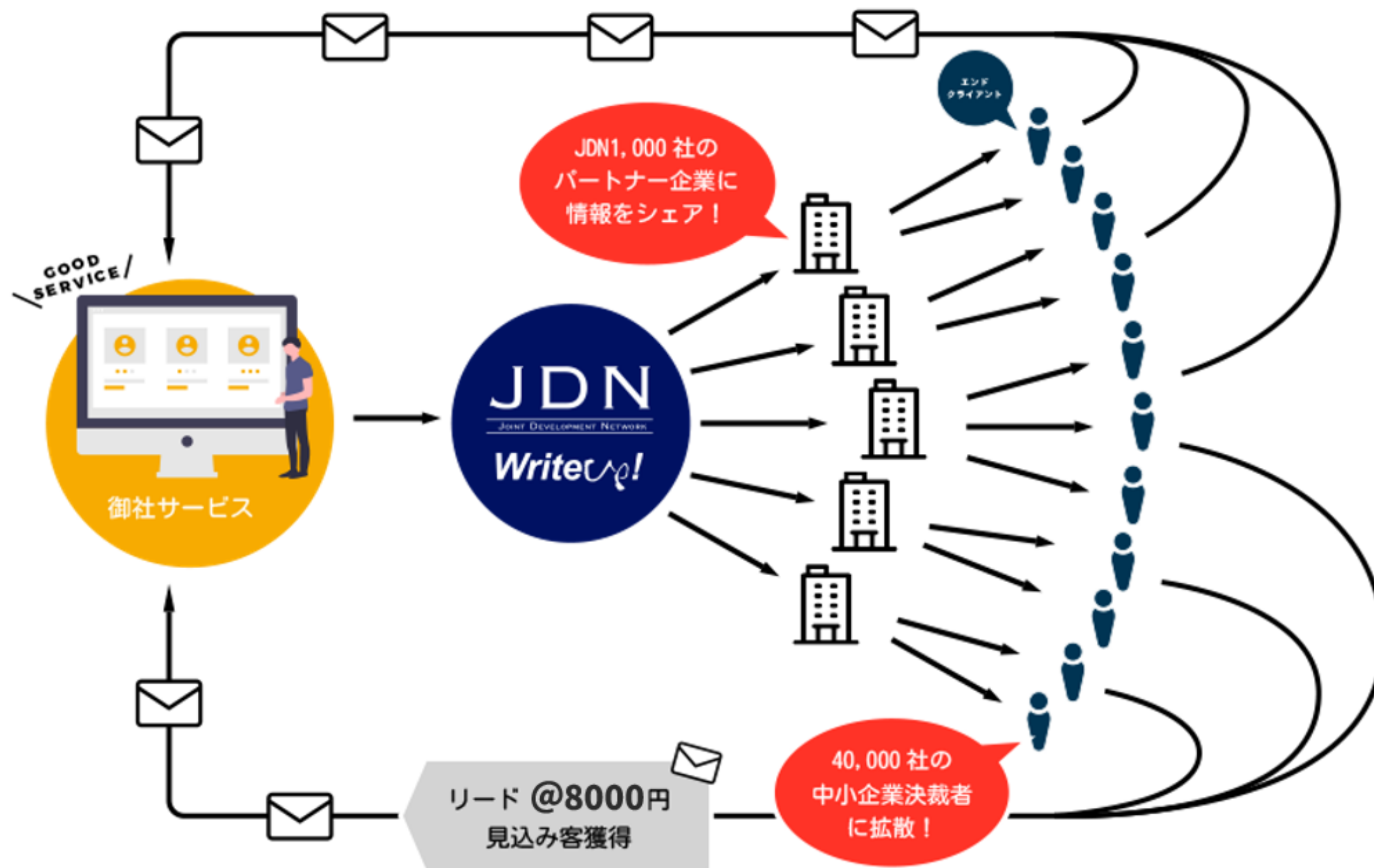
SERVICE

JDネット for Businessとは

完全成果報酬で リード獲得を代行

JDネットのパートナー企業
ネットワークを活用し
全国の41,000社に
御社サービスをシェア

リード獲得の仕組み



リード提供実績

これまでに3000社以上のリードを提供してきた豊富な実績があります。
数多くのツールベンダーのリード提供でJDネットビジネスは利用されています。

これまでのリード提供実績 **3,000社以上!**

Airz Webinar

ROCKET LEAD

オールインワン商用コンテンツ管理システム
infoCMS®

Lancers

アシロボ
assistant robot

STORE LINK

Worldtalk

メールディーラー
Mail Dealer

アイタスクラウド

Omnibus

meet in
Web会議・商談システム

SEO 極 cloud
KIWAMI

HEXABASE

invox

BASE

情報漏えい
防ぐくん

BtoC×CRM
うちのこづる

成功報酬型 リード獲得プラン

目的に応じたプランを
用意しています

	資料請求プラン	ウェビナープラン
資料請求ページ作成	✓	
サービス紹介・シェア	✓	
共催ウェビナー集客ページ作成		✓
ウェビナー集客代行		✓
プレスリリース作成		✓
ウェビナー開催支援		✓
サービス代理店販売		
代理店向けセミナー開催支援		
ブログ記事作成		

PLAN

プラン別施策内容のご紹介

資料請求プラン

JDネットのプラットフォームに御社サービスの資料請求ページを作成

サービス情報の
掲載

全国1,000社の中小企業が
使用するプラットフォーム
『JMS』に御社サービス
のご紹介ページを掲載

JDネット会員が
御社サービスを
シェア

サービス情報を掲載したペー
ジのSNSシェア機能を利用し
全国1,000社の中小企業が
自身の顧客・知人に個別案内

JDネットの
ハウズリストへ
シェア

JDネット運営が保持する
約40,000社の中小企業
ハウズリストへの
個別案内を実施

資料請求プラン

資料請求プランの主な流れ

ページ
作成

御社サービスのご紹介する
資料請求ページを作成

シェア

JDネットパートナー企業、JD
ネットハウスリストを含む
41,000社の経営者ネットワーク
で御社サービスをシェア

リード
提供

御社サービスに興味を持った企
業情報をリードとしてご提供

※ご提供タイミング
資料請求後即時

ウェビナープラン

JDネットがウェビナーの集客から開催までサポート

ウェビナー情報の
掲載

全国1,000社の中小企業が
使用するプラットフォーム
『JMS』にセミナー情報を
掲載

JDネット会員が
ウェビナーを拡散

ウェビナーページの
SNSシェア機能を利用し
全国1,000社の中小企業が
自身の顧客・知人に個別案内

JDネットの
ハウスリストへ
集客実施

JDネット運営が保持する
約40,000社の中小企業
ハウスリストへの
集客メール・リリース配信

ウェビナープラン

ウェビナープランの主な流れ



御社との共催ウェビナーまたは御社主催のウェビナーの集客ページを作成

JDネットにてウェビナーの集客代行、プレスリリース記事を作成し出稿

ウェビナーを開催
※共催ウェビナーの場合はJDネットが司会を担当し進行をサポート

ウェビナー開催後、リード・ウェビナーのアンケートをご提供

※ご提供タイミング
開催後2営業日以内

サービスページ イメージ (アフィリエイト)

資料請求ページ

ワークホップ

あの会社 出身の人を
副業・フリーランスで採用できる
workhop

サービス概要

副業・業務委託の求人掲載、候補者へのスカウト・気になる！ができます。
料金プランは成果報酬プラン / 定額採用し放題プランの2種類から選ぶことができます。成果報酬プランの場合は、採用が決まるまで料金はかかりません。定額採用し放題プランの場合は何人採用しても定額でご利用いただけます。
また、登録者の56%が正社員での転職も検討しており、正社員採用へのアトラクトとして、副業を利用した「おためし採用」もできます。

アピールポイント

ワークホップは副業・フリーランス求人の掲載やスカウトができる求人サービスです。
DX人材を中心に15,000人以上の登録があり、Google、Facebook、メルカリ、楽天、電通等出身者の副業・フリーランス採用実績があります。

セールスポイント

- ・DX人材を中心に15,000人以上が登録
- ・Google、Facebook、メルカリ、楽天、電通等の採用実績多数
- ・GAFA人材の副業からの正社員採用実績あり
- ・2種類の料金プラン（成果報酬プラン / 定額採用し放題プラン）
- ・採用が決まるまで候補者選定などを無料でサポート

ターゲット

- ・ベンチャー
- ・中小企業
- ・スタートアップ
- ・DX推進企業

標準販売価格

【成果報酬プラン】	
初期費用	9.8万円
月額費用	なし
成果報酬	18万円/契約（副業・業務委託）
返金保証	1ヶ月間
採用サポート	候補者推薦

ウェビナーページ

トップページ > アフィリエイト > 自社でできるオンライン学習プラットフォーム構築「始め方・運用方法」セミナー

自社でできるオンライン学習プラットフォーム構築「始め方・運用方法」セミナー



※お申し込みの前に必ず個人情報の取り扱いをお読みください

株式会社エム・アイ・ディジャパン・株式会社ライトアップ共催

自社でできる オンライン学習プラットフォーム構築 「始め方・運用方法」セミナー



高窪 雅基
株式会社エム・アイ・ディジャパン
AI推進室・室長

4/20(wed)
14:00-15:00
ONLINE

概要

コロナ禍ですます、オンラインコンテンツの需要は高まりつつあります。
今後この需要はさらに拡大することが見込まれ、コンテンツをオンラインでも販売できるように仕組化することは必須となってきています。

会社経営の方はもちろん、コーチ・コンサル・セミナー講師の皆様、個人事業主の方、またPCが苦手な方でも起業・副業を短期間で実現します。
知識・経験・技術、現在行っている講座を様々なメディア形式で公開し、生徒の管理も実現できるプラットフォームを構築して新たな売上げを作り運営を自動化できるオンラインスクールです。

Udemyなど全世界に展開しているマーケットプレイスに講座を持つのではなく、自前のプラットフォームを持ち、講座構成から販売、運営までワンストップで完結できる仕組みの導入となります。

本セミナーでは、動画系コンテンツ、スクール形式での動画の販売や、社内教育システムのオンライン化等を体系的に仕組化するのに最適なプラットフォームをご紹介します。

コンテンツ

- 1.オンライン講座を作って収入を増やす
- 2.オンライン講座を作るべき理由
- 3.コンテンツ市場とは
- 4.オンライン講座の作り方
- 5.オンライン講座の費用感

VOICE

利用者の声

利用者の声



ランサーズ株式会社 奥村 拓未 様 セミナー申込数 64名

今までSNS広告を使用してウェビナー集客していたのですが、当日までに熱が下がってしまうことが多く悩んでいました。

今回JDネットforBusinessのウェビナープランで弊社主催のウェビナーの集客をお願いしたのですが、弊社の集客と合計して84名もの方に熱が下がらないままご参加いただくことができました。

参加後のアンケートも皆さんお答えいただき、回答率は40%と過去の取り組みの中でも一番よかったです。

またウェビナーも引き続き行っていくので併せて相談させていただきます。

利用者の声

株式会社サイバーセキュリティバンク

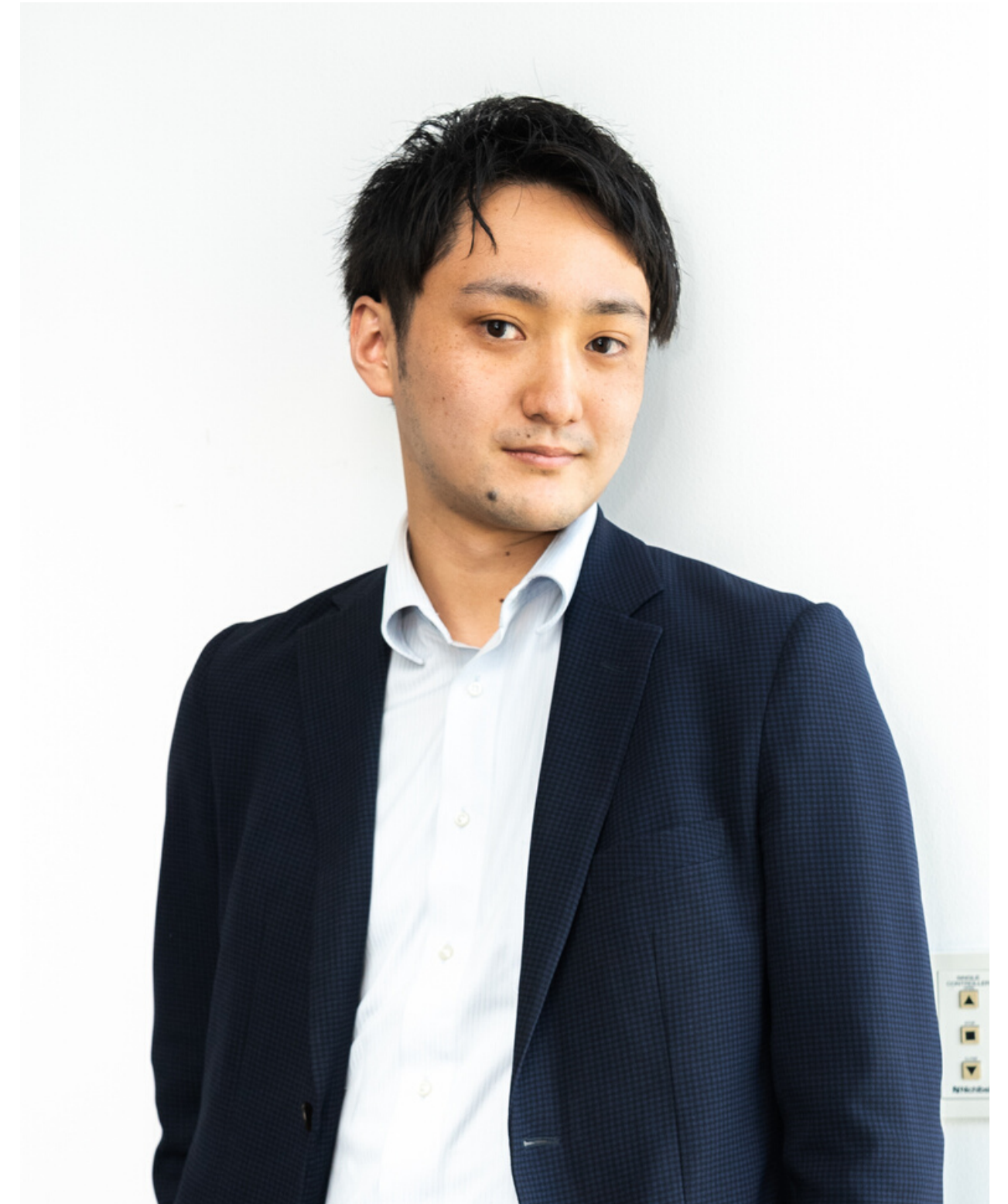
海野 健悟 様

資料請求数 122件

もともと代理店募集の営業自体はフォーム営業を主体に実施していました。ただ対象となる企業様を探していくのは対象が限られていたりするのでそもそも難しいんですよね。業務効率的にも稼働的にも限界があるので、良いサービスが無いか探しているところでした。

そんな時にライトアップさんから声をかけてもらって、実際に取り組みを開始して初月からとても良いリードだったので驚きました。

実際に商談を行ってみるとITコンサルを行われている方や、ITコンサルを今後やっていきたいという方が弊社商材を扱いたいと言ってくれたので商談に繋げやすかったです。



利用者の声

株式会社Deepwork 光村 拓也 様 セミナー申込数 80名

弊社では今まで、他社様との共催セミナーをやっていたのですが、集客は自社の既存顧客にしかできず自社の顧客予備軍への情報提供にしかならず悩んでいました。かといって他社が主催する大規模なオンラインイベントは登壇しようとするとな数百万円かかる場合がほとんどで、困っていた所にお声がけをいただきました。

JDネットさんのウェビナープランは数十万ぐらいで実施でき、新規のリードが多くて、リード数もある程度担保できるといった形で弊社に丁度良い取り組みでした。

また新規のリードはご提供いただいた分、問題なく想定通りのリードでした。通常の、弊社にご興味を持って資料をダウンロードしてくださった方と同じように商談も組めて問題はまったくなかったです。



利用者の声

株式会社オムニバス

高野 由理 様

資料請求数 78件、セミナー申込数 60社

ライトアップ様の主催されるイベントや共済ウェビナーは、ターゲットが中小企業様であるということとその中でもマーケティングなどをきちんと意識していらっしゃる役職の方がご参加されていることに魅力を感じました。

また、代理店や、既存顧客などを数十社集めていますという団体の方々はいらっしゃるのですが、ハウズリストが約40,000社、代理店ネットワークのパートナー様が1,000社と数も多くインパクトが有り、社内でも検討がすごくしやすかったです。結果、資料請求数が78件、共済ウェビナーでは60社のご参加に対してアンケートのご回答が約30社ほどいただきました。その後の商談自体はオンラインイベントでの資料請求の方とは約8割の方とお話できました。

もともとは販売を目的に登壇を考えていたのですが、実際に資料請求いただいた方々は、導入の検討もしつつ代理販売のご希望を頂く方々が、お話しした方の6割以上でしたのでこちらも意外な結果でした。



ORDER FLOW

お申し込みの流れ

ウェビナープラン

発注書
受領

日程調整
ヒアリング
フォームに
入力

ウェビナー
集客ページ
作成

集客施策
実施

当日
Zoomにて
配信

資料請求プラン

発注書
受領

ヒアリング
フォームに
入力

サービス
ご紹介ページ
作成

ページの
ご確認後
掲載開始

プラン料金 比較表

	資料請求プラン	ウェビナープラン
初期費用	0円～	200,000円～
成果報酬費用	@8,000円～	集客のみ@10,000円 参加基準@12,000円
開催回数 掲載期間	無制限	リアルタイム1回 録画再放送1回
月間成果報酬費用 (※)	50リード =400,000円～	80リード =800,000円～
1リード平均単価	8,000円～	約10,833円～

※月間成果報酬費用はリード想定としてウェビナーリアル開催1回につき50集客再放送1回につき30集客、資料請求は50件で算出しています。

QUESTION

よくあるご質問

よくあるご質問

Q よくある資料請求のサイトとの違いは何でしょうか

A 一般的な資料請求サイトですと、資料請求社が自身の状況に応じたセグメントをかけた数多く並んでいるサービスに対して一気に資料請求を実施します。多くのサービスの情報が手に入る一方、自身がどこの会社の何というサービスに資料請求した記憶はほとんどございません。

弊社のサービスの場合ですと、既に取引のある相手や、顔見知りのご友人などに1to1でご紹介いただくため、「〇〇さんから紹介された■■■というサービス」という認識がございます。そのため営業電話を資料請求社に行った際にも資料請求した認識がないという事は一般的な資料請求サイトのリードよりも少ないというのが大きな違いです。

Q 資料請求の最低件数補償があれば嬉しいです

A 申し訳ありませんが補償自体を行う事ができません。
ただ掲載期間に期限はございませんので
お申込み時に上限設定されていた成果報酬件数に到達するまで掲載は可能です。

よくあるご質問

Q 「いたずらの定義」「既存顧客の定義」について教えてください

A いたずらに関しては電話番号が「03-0000-0000」のような明らかにつながらない番号やお名前が「山田ああああ」のような嘘のお名前の事を定義しております。
この場合紹介をしていただいた方に確認を行い正確な連絡先が判明した場合には、情報を修正させていただいた上でリードとしてご提供いたします。リードとして問題ない情報に修正できた場合には課金対象とさせていただきます。

既存顧客の定義に関しては紳士協定となりますので既存顧客であるとお申し出があれば対象から除外させていただきますが1ヶ月間で5社以上の既存顧客が対象の中に入る事は考えにくいと思います。

Q 資料請求のプランではメルマガの配信は無いのでしょうか

A JDネットに参加している約1,000社の中小企業や、弊社ハウスリストの約40,000社に対してご紹介のメルマガを送付させていただきます。ニュースリリースの配信はございません。

よくあるご質問

Q ニッチなサービスなのでかなり絞ったターゲットしか広げていく考えが無いのですが

A 御社ご自身でターゲットを絞り込んだリード獲得のための活動は行われていらっしゃるかと存じます。弊社サービスの資料請求プランは完全成果報酬となっておりますので件数は多くないかもしれませんが、本当に必要なリードを無駄なく集めていただくことが可能です。

また中長期的に見たナーチャリング対象としてご活用頂くことをご検討ください。

Q フリーのメールアドレスは拒否する事は可能でしょうか

A 大変申し訳ございませんが基本的には拒否することはできません。もし対象から外したいということでしたら資料請求やウェビナー集客を行うためのお申込みフォームをオリジナルで作成することも有料にはなりますが可能ですのでご相談ください。

その他ご不明な点がございましたらお気軽にご相談ください



株式会社ライトアップ

JDネット運営事務局

MAIL : jdnw@writeup.co.jp

TEL : 050-3196-2821
