

カクトク



カクトクコネクト利用企業様 管理画面操作・選定マニュアル

カクトク株式会社

目次

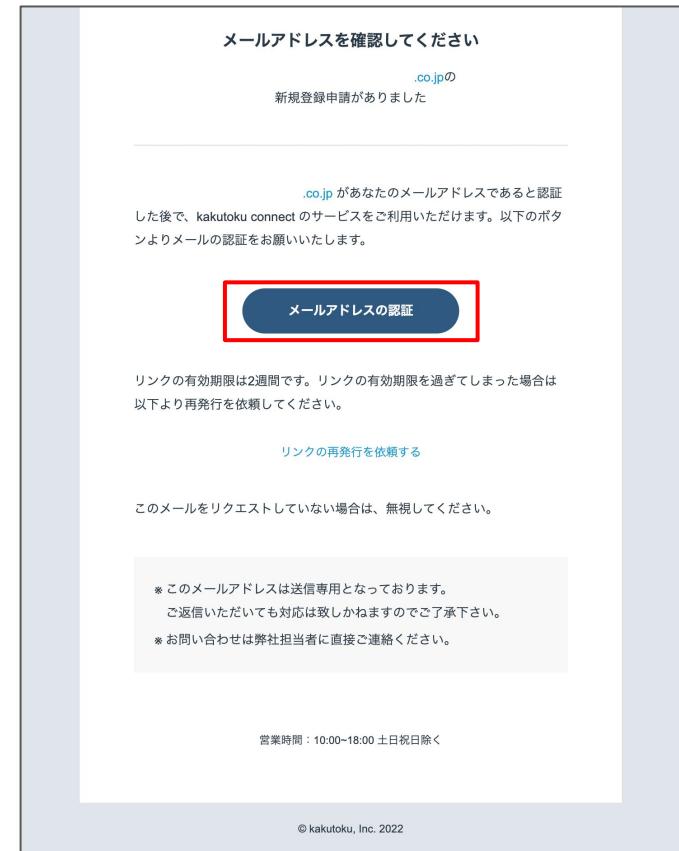
ログインについて	3
プロフィール登録について	5
ユーザー追加方法について	6
募集案件・提案の確認について	7
メッセージについて	9
選定のポイントについて	10
見積・発注書作成について	13
見積・発注書のダウンロード方法	16
請求書送付先メールアドレスの設定について	17
契約内容変更・更新について	18
契約解除について	19
案件を追加したい場合	20
ヘルプページのご案内	21

ログインについて

弊社営業担当との面談が完了すると
「無料相談・お問い合わせ」「資料請求」
にご入力いただきましたメールアドレス宛に
1通のメールが届きます。

件名：【kakutoku connect】アカウントメール認証

赤枠の「メールアドレスの認証」を押していただくと
アカウント発行がされ、ログインに関するメールが
1通届きます。



ログインについて

メールアドレスの認証ボタンを押すと以下が届きます

件名:【kakutoku connect】アカウントが発行されました

※上記のメールには、kakutoku connectのログインに必要なメールアドレスとパスワードが記載されていますので、大切に保管してください。

■kakutoku connect ログイン画面 URL

<https://connect.kakutoku.cloud/login/client>



カクトク connect

企業向け

メールアドレス

kakutoku@sample.com

パスワード

ログイン

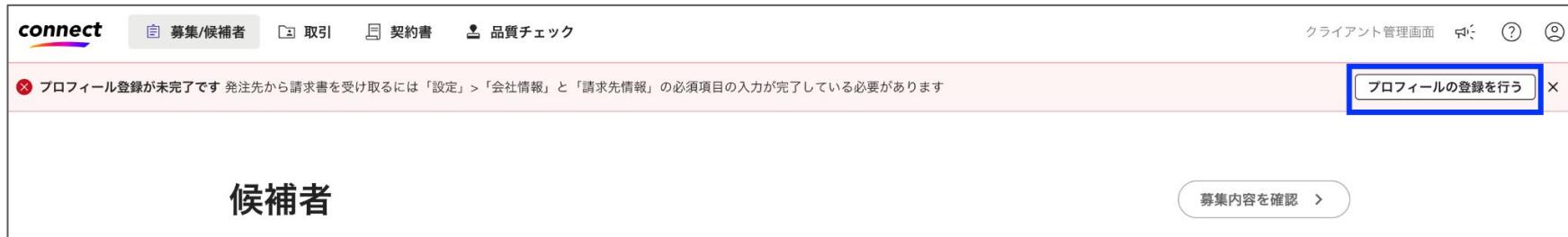
パスワードを忘れた方

アカウントをお持ちでなく、新規で利用を開始されたい方

プロフィール登録について

ログインを行いましたら、**プロフィール登録**を行ってください。
青枠部分をクリックしていただくと、プロフィール登録の画面に遷移します。

仮に以下画像のように、ピンク色の帯を消してしまったとしても
人マークのアイコンから「設定」にてプロフィール登録画面に遷移できます。
(遷移後、会社情報・請求先情報の入力を行ってください)



connect

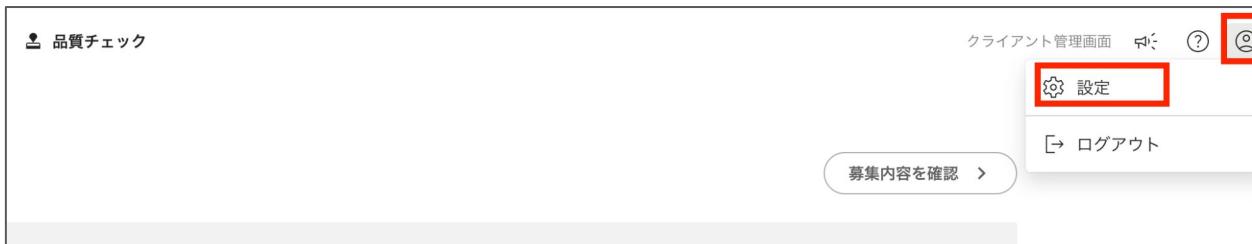
募集/候補者 取引 契約書 品質チェック

プロフィール登録を行う

候補者

募集内容を確認 >

プロフィール登録が未完了です 発注先から請求書を受け取るには「設定」>「会社情報」と「請求先情報」の必須項目の入力が完了している必要があります



品質チェック

クライアント管理画面 ? (2)

設定

ログアウト

募集内容を確認 >

ユーザー追加方法について

人のアイコン>設定>ユーザー管理から、
ユーザー招待を選択してください。

権限の違いについて

- *「**管理者**」のみアカウント情報を変更できます。
- * その他は「**管理者**」「**社員**」共にできることは変わりません。
ステータス変更、パートナーとのメッセージ、契約など
全ての権限があります。
- *「**ゲスト**」は閲覧のみ可能です。

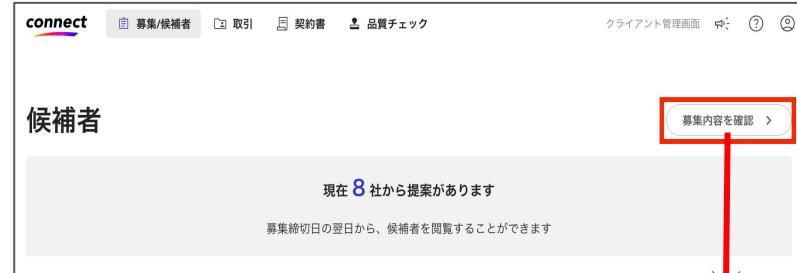


募集案件・提案の確認について

募集対象の案件につきましては、
赤枠の「募集内容を確認」をクリックして
いただくと、詳細を確認する事ができます。

ご提案につきましては、
募集締切日の翌日より確認ができます。

※募集締め切り前でも、何件の提案が届いてい
るかは確認が可能です。



候補者

募集内容を確認 >

現在 8 社から提案があります

募集締切日の翌日から、候補者を閲覧することができます



募集内容

投稿日 8月12日(火)

商材

従来の手段や競合製品に対する優位性

募集案件・提案の確認について

締切日を過ぎると、右の画像のように候補者欄にエントリーした企業が表示されます。

赤枠をクリックすると、提案内容と認定パートナーの情報を確認することができます。

青枠部分で「面談に進む」or「保留」or「見送る」に変更することができます。

*「**面談に進む**」を選択：チャット画面が開き、メッセージの送信が可能となります。同時に、双方の企業名が開示されます。

*「**保留**」を選択：認定パートナーへは特に通知はいかず、双方の企業名は非開示のままです。面談するか迷われた際など、一時的な管理にご利用ください。

*「**見送り**」を選択：認定パートナーへお見送りメールが送付されます。双方の企業名は非開示のままです。

* 操作ミスなどで誤って「見送る」にした場合でも、「面談に進む」「保留」ステータスに変更可能です。

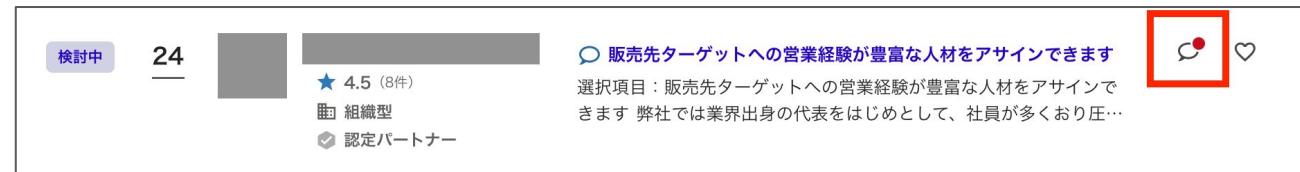
The image shows the kakutoku connect software interface. At the top, there is a navigation bar with 'connect' and various tabs like '募集/候補者', '取引', '契約書', and '品質チェック'. Below the navigation bar, there is a search bar with the placeholder '募集内容を確認' and a '候補者' button. The main area is titled '候補者' and shows a list of candidates. There are two entries, each with a red box highlighting a status button. Entry 01 has a status button labeled '未対応' (Not Responded) with a count of 10. Entry 02 has a status button labeled '未対応' with a count of 17. Both entries show a star rating (4.0 for 01, 4.8 for 02), the number of reviews, and a 'プライム認定パートナー' (Prime Certified Partner) badge. Below the list is a large downward arrow pointing to a detailed view of entry 01. This detailed view includes a summary of the partner's information, a '検討結果' (Review Result) section with three buttons: '面談に進む' (Proceed to Interview), '判断を保留' (Hold Judgment), and '今は見送る' (Send Later Now), with '面談に進む' highlighted in blue. At the bottom, there are sections for '提案' (Proposal) and 'メモ' (Memo) with a placeholder 'クリックしてメモを入力します' (Click to enter a memo).

メッセージについて

「面談に進む」ボタンを押すと
青枠にてメッセージが送れます。

メッセージ画面で、面談日程の調整や
条件の交渉を行ってください。

認定パートナーより返答があると
メールでお知らせが届く+
候補者一覧画面でも吹き出しマークにて
お知らせいたします。



選定のポイントについて(1)

■提案文を確認し「♡(お気に入り)」をチェック

【提案文のチェックポイント】

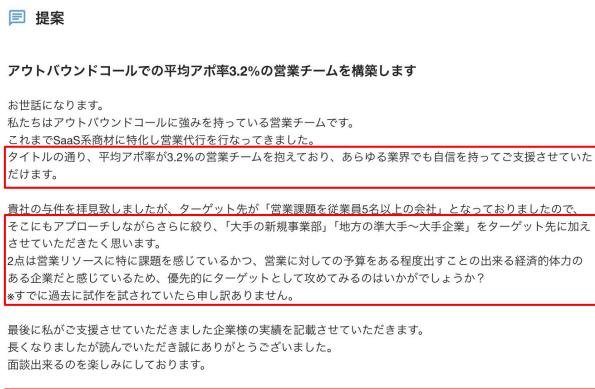
① ご要望に対して提案の優位性があるか

- 類似商材の営業実績(定量的な成果の記載が含まれているか)
- 業界知見が豊富そうか など

② 与件情報に基づいた提案をしているか

- テンプレート的な内容・汎用性の高すぎる内容ではなく、貴社の営業課題に沿った提案内容になっているか

③ ターゲットや仮説に納得感があるか


アウトバウンドコールでの平均アポ率3.2%の営業チームを構築します
お世話になります。
私たちはアウトバウンドコールに強みを持っている営業チームです。
これまでSaaS系商材に特化し営業代行を行なってきました。
ターゲットの通り、平均アポ率が3.2%の営業チームを抱えており、あらゆる業界でも自信を持ってご支援させていただけます。

貴社の与件を拝見致しましたが、ターゲット先が「営業課題を従業員5名以上の会社」となっておりましたので、そこにもアプローチしながらさらに絞り、「大手の新規事業部」「地方の準大手・大手企業」をターゲット先に加えさせていただきたく思います。
2点は営業リソースに特に課題を感じているかつ、営業に対する予算をある程度出すことの出来る経済的体力のある企業だと感じているため、優先的にターゲットとして攻めてみるのはいかがでしょうか?
すでに過去に試作を試させていただき申し訳ありません。

最後に私がご支援させていただきました企業様の実績を記載させていただきます。
長くなりましたが読んでいただき誠にありがとうございました。
面談出来るのを楽しみにしております。


ご支援企業様
企業名: カクトク株式会社
支援内容: 営業戦略に対しての意見だし、サポート、営業活動全般 (テレアポ～商談～クロージング～納品まで)
支援期間: 2019年1月から2021年12月まで
支援体制: 全体マネージャー+コールメンバー2名、商談メンバー1名
成績: 月間アポイント100件の獲得、それによりカクトク株式会社様のセールスメンバーは全て弊社メンバーが担当することになりました。

候補者

10社のパートナーから提案が集まっています

話を聞いてみたいパートナーを3~5社選定し、面談の調整を行いましょう。

ステータス「検討中」の状態では、パートナーとメッセージが行えます。そこで、面談の調整を行いましょう。

未対応 19 検討中 0 保留 0 見送り 0

01 ★ 4.0 (2件)
組織型
プライム認定パートナー
本商材の拡販に最適な営業手法の提案ができます
弊社は、人材紹介・採用支援領域における営業支援実績が豊富であり、特に経営層・人事責任者向けのBtoB営業に強みを持っています…

02 ★ 4.8 (17件)
組織型
プライム認定パートナー
スタートアップ企業の支…
販売先ターゲットに対して営業実績/業界知見があります
<商材の支援実績> 人材紹介 (人材派遣)に関する支援実績は15社以上ございます。人材関連のアポイント獲得の平均は、大手向け…

選定のポイントについて(2)

■各項目の見方

① ★=レビューの数値と件数

「4.0」「10件」などの数値=プロフィール内の
支援先レビューの平均値と件数を指しています。

※掲載件数は各パートナーが自由に設定をしておりますが、
認定パートナー歴が浅い企業についてはレビュー件数が少ない傾向があります。

The screenshot displays the kakutoku platform interface. At the top, there are four status buttons: '未対応' (10), '検討中' (0), '保留' (0), and '見送り' (0). Below this, three review entries are listed:

- 01** ★ 4.0 (2件)
組織型 フラ임認定パートナー
- 02** ★ 4.8 (17件)
組織型 フラ임認定パートナー スタートアップ企業の支...
- 03** ★ 4.6 (10件)
組織型 認定パートナー

Each entry includes a small profile picture and a detailed description of the partner's type and status. To the right of the entries, there is a summary of the platform's strengths and a link to a detailed review page for '株式会社' (01 entry).

レビュー
2 / 10件を表示中

株式会社 ★★★★☆ 4/5点
従業員規模：
良かった点・解決した課題
営業課題に対する【分析力】【企画立案力】【行動力】のレスポンスがはやかった。
改善点や今後期待すること
こんな方におすすめ
新規顧客開拓など。
2024年01月に投稿

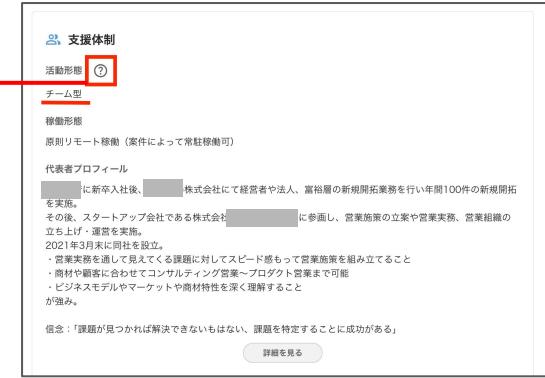
社名非公開 ★★★★☆ 4/5点
従業員規模：
良かった点・解決した課題
業界経験のあるメンバーでチーム作りを行っていること。
営業活動における不足情報を的確に要求し合える関係であること。
常時レスポンス早く相談がしやすいこと。
改善点や今後期待すること
開始からまだ1ヶ月しか経過していないため、初段階での評価しかできないこと。
こんな方におすすめ
知見と経験を活かした訪問営業や営業チームのマネジメント。
再生機会の出入口開拓に向けた対応力、戦略づくりと実行力。
2024年01月に投稿

選定のポイントについて(3)

■各項目の見方

②「組織型」「チーム型」などの活動形態について

「プロフィール → 支援体制の欄 → 「?」マークを押すと、 詳細説明が出てきます。」



③プライム認定パートナーの定義

「認定パートナーとして一定の成果を残した上で、
カクトクによる

①クライアントとの定例 MTG内容の審査

②マネジメント審査 を受け合格した企業となります。

「業界の専門性などは加味されていないため、
提案文+プロフィール内の支援実績などとのバランスを
考慮して選定いただくことを推奨いたします。」

活動形態とは？				
パートナーは、組織の規模や稼働人員に応じて、4種類の活動形態に分類されます。 ご自身が求める強みを持つパートナーを選ぶことで、プロジェクトの成功率は高まります。				
タイプ	組織型	チーム型	個人ディレクター型	個人プレー型
稼働人員	ディレクター 社員	役員や社員、業務委託	代表	—
規模（業務委託含む）	20名以上	20名未満	代表のみ	代表のみ
対応領域	営業戦略/施策の策定および、実行	営業戦略/施策の策定および、実行	営業戦略/施策の策定および、実行	営業施策の実行のみ
強み傾向	実行マネジメントが機能せず、標準化された営業支援のこれまでのパフォーマンスが安定しやすい。 他のタイプに比べ、ガバナンス観点での悩みが少ないので傾向がある。	少教練強化チームのため、担当ディレクターの特性を活かした柔軟性と安定した実行支援を提供しやすい。 組織構造が少ないので、組織型よりもコスパが良い傾向。	ディレクター自身も実行を担うケースが多く、施策の柔軟性と実行強度が高くなりやすい。 チームマネジメントが少ないので、最もコスパが高いタイプ。	発注元のディレクターが手を要化した営業プロセスを代表者のスキルを活かし要件通りに実行する。 個人のため基盤が低く、マネジメント次第ではコスパが高い。
弱み傾向	単価は高くなりやすく、柔軟性を求める支援内容には弱いケースが多い	ディレクターの特性が支援内容に出てやすいため、発注企業とディレクターの相性が重要	チーム型以上にディレクターの特性が支援内容に出てやすいため、発注企業とディレクターの相性が重要	戦略/施策の策定には弱く、マネジメント工数もかかりやすい

見積・発注書作成について(1)

面談を行い、ご依頼したい認定パートナーがいらっしゃいましたら、「見積を依頼する」のボタンを押してください。

ボタンを押すと、認定パートナーにて見積・発注書の作成を行います。

※「見積を依頼する」ボタンを押すと「見積依頼中」となり企業様に見積作成の通知(メール)が届きますので誤ってボタンを押すことのないようにご注意ください。



見積・発注書作成について(2)

認定パートナーにて見積・発注書の作成を行いましたらメッセージが届きます。

内容をご確認いただき、修正を行いたい場合は、各項目右上にある「編集する」ボタンを選択して修正を行ってください。

※企業様にて修正した箇所に関しては、
オレンジ色で表示されるようになっています。

なお、企業様にて編集できない箇所については
赤枠の「修正依頼」を押すとテキストボックスが開くため、修正箇所をご記載いただき認定パートナーへ修正依頼をしてください。

契約概要

クライアント（A社）（以下「甲」という）と、認定パートナー A社（以下「乙」という）とは、甲が乙に対して業務を委託する取引に同じ、以下のとおり契約する。

必須 本件業務内容
*****業務

必須 委託期間
2023/11/01 ~ 2024/01/15 契約期間：2ヶ月

納入成果物

必須 詳細

備考

※ この他の取り決めは利用規約に準ずるものと致します。

発注書の修正はパートナーに修正依頼を出してください。

修正依頼

承認依頼

修正を依頼する

修正内容

修正内容を入力してください。

キャンセル 依頼する

すべての箇所を反映されたらページ下部の「承認依頼」ボタンを押してパートナーに承認を依頼してください。

見積・発注書作成について(3)

認定パートナーから修正があると、改めてメッセージが届きます。

パートナーが修正した箇所は 緑色で表示されます。修正箇所がない場合は、末尾の「承認依頼」ボタンを押してください。

さらに修正箇所がある場合は、「修正依頼」ボタンを押して修正箇所のご指示をお願いいたします。

企業様にて「承認依頼」ボタンを押し、パートナー様でも承認ボタンを押すと「契約中」ステータスに移ります。
※併せて、募集・候補者 → 赤枠の取引へ移動します

The screenshot shows a software interface for quote and order management. At the top, there is a table of corrected quotes:

ID	項目名/業務名	単価（税抜）	数量	合計（税抜）
01 (2022年4月)	¥3,000	100時間	300,000
02 (2022年5月)	¥3,000	100時間	300,000
03 (2022年6月)	¥3,000	100時間	300,000

Below the table is a note: "備考 ※ この他の取り決めは利用規約に準ずるものと致します。".

There is a "修正依頼" (Request修正) button and a "承認依頼" (Request Confirmation) button, with the latter being highlighted with a red box.

The main interface shows tabs: "募集・候補者" (Recruitment Candidates), "取引" (Trade) which is highlighted with a red box, and "見積・発注書" (Quotation and Purchase Order). The "取引" tab is currently active, showing a list of contracts. One entry is highlighted with a red box: "【認定パートナー】テストアカウント" (【Certified Partner】Test Account) with a status of "契約中" (Contracting).

見積・発注書のダウンロード方法

*見積・発注書の PDF が必要な場合

「**契約書**」タブ>「…」>**PDF**

よりダウンロードしてください。

*上記発注書の金額・内容には、

カクトクに対する支払内容(初期費用等)
は含まれていません。

カクトク費用を含む見積書をご希望の場合は、
「カクトク手数料含む見積書」からダウンロード
をお願いいたします。



請求書送付先メールアドレスの設定について

①・②どちらかの方法で設定が可能です。

①管理者に設定したいアドレスを「**管理者のメールアドレス**」にCcに設定したいアドレスを「**請求先情報**」>「**その他のメールアドレス**」にご登録ください。

②管理者のメールアドレスのチェックを外します。
「**請求先情報**」>「**その他のメールアドレス**」の一番上を
Toに設定したい方のアドレスにしてください。
CcはTo設定したい方のアドレスの下にご登録ください。

*原則、「管理者のメールアドレス」にチェックが入っていれば
そのアドレスがTo、「その他のメールアドレス」がCcになります。
ただし「管理者のメールアドレス」のチェックが外れている場合は
その他のメールアドレスの一番上に登録されているメールアドレス
がTo、2番目以降に登録されているメールアドレスがCcとなります。



契約内容変更・更新について

契約途中での条件変更や更新につきましては、見積・発注書一覧より「契約を更新」を押していただき、パートナーへ更新の依頼をお願いします。

現在お願いしている業務と異なる業務をお願いしたい場合で、見積・発注書も新規で作成したい場合は、弊社営業担当にご相談いただきますようお願いいたします。



The image shows a software interface for managing contracts and quotations. At the top, there is a navigation bar with tabs: '募集/候補者' (Recruitment/Supplier), '取引' (Trade), '契約書' (Contract), and '品質チェック' (Quality Check). The '契約書' tab is highlighted with a red box and a red arrow points down to a detailed view of a quotation document. The main view shows a list of suppliers with a message: '4社のパートナーから提案が集まっています' (Proposals from 4 partners have been collected). Below this, a detailed view of a quotation document is shown. The document header is '見積・発注書'. It includes filters for 'すべて' (All), '作成中' (In Progress) with a count of 2, '契約中' (Contracting) with a count of 1 (highlighted with a red box), '契約終了' (Contract Ended) with a count of 0. Below the filters is a search bar with placeholder 'テキスト検索' (Text search). The main table has columns for '属性' (Attribute), '取引先' (Supplier), '発行日' (Issuance Date), '契約終了日' (Contract End Date), and 'ステータス' (Status). One row is visible: '発注書' (Quotation) for 'パートナーアカウント' (Partner Account) with 'サービス' (Service) listed, issued on '2025/08/25' and ending on '2025/11/30', status '契約中' (Contracting). At the bottom right of the document view, there is a button labeled '契約を更新' (Update Contract) with a red box around it, and a 'PDF' button.

契約解除について

契約が途中で終了する場合については
取引ページ内、「契約」タブの
「契約を解除する」をクリックしてください。

契約停止申請が表示されますので
必須部分をご入力いただき
申請いただきますようお願いします。



案件を追加したい場合

A. 同じ案件で再公募をかけたい

- 日付を変更し再度公募をかけさせていただきます。

B. 別案件で公募をかけたい

- 再度ヒアリングをさせていただき、新規で公募をかけさせていただきます。

いずれの場合でも、**まずは弊社営業担当にご相談ください**。

ヘルプページのご案内

- 利用規約・業務委託約款について
- 管理画面の操作方法
- サービスの流れ
- よくあるご質問

については、
管理画面 > ヘルプページよりご確認ください。

<https://help.client.kakutoku.jp/>

