

カクトク



カクトクコネク利用企業様
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、大切に保管をしてください。

■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

パスワード

パスワードはカクトク運営事務局から届いている「アカウント発行」メールに記載しております

ログイン

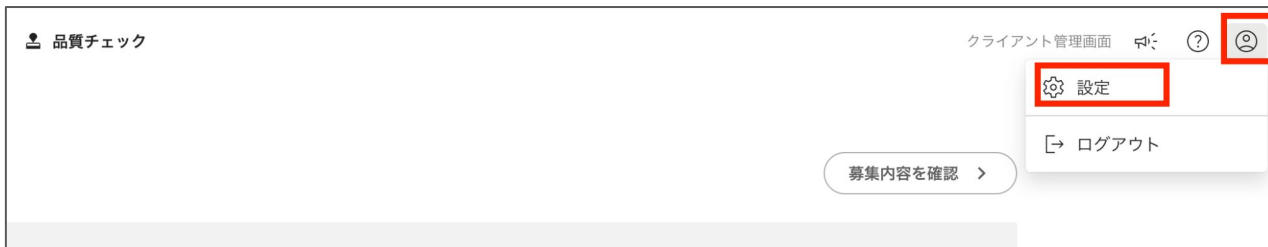
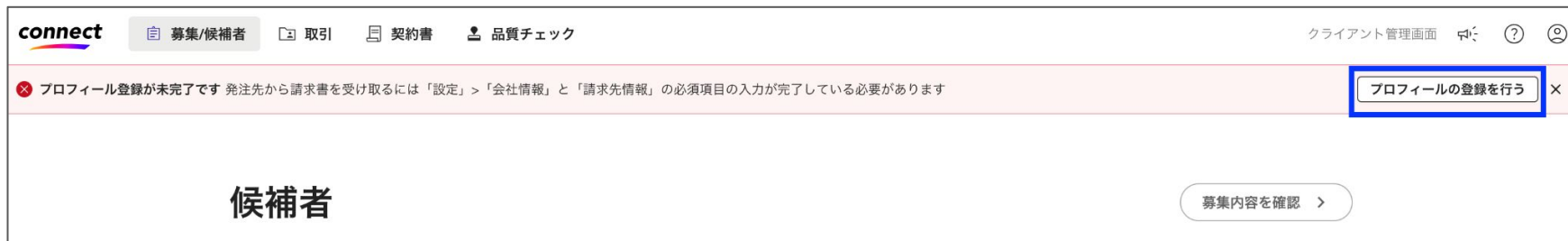
パスワードを忘れた方

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)



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、詳細を確認することが可能です。

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。



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。

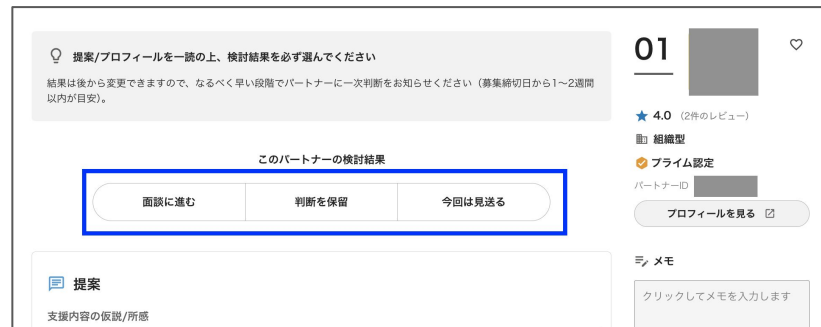
青枠部分で「面談に進む」or「保留」or「見送る」に変更することができます。

*「**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。

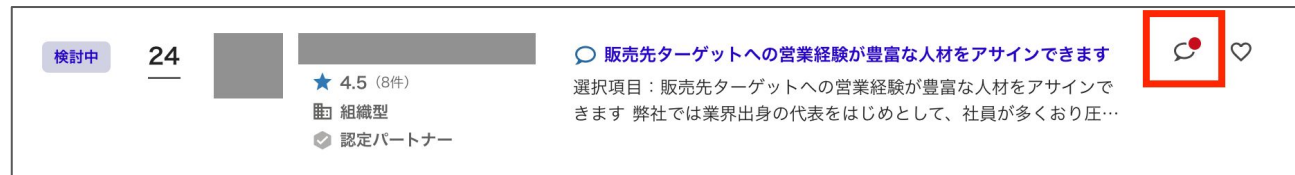


メッセージについて

「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

提案

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ってきました。

タイトルの通り、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きます。

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」となっておりまして、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ていただきたいと思います。

2点は営業リソースに特に課題を感じているかつ、営業に対しての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れていたら申し訳ありません。

最後に私がご支援させていただい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

企業様名：カクトク株式会社

支援内容：営業戦略に対する意見だし、サポート、営業活動全般（テレポ〜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：全体ディレクション+コールメンバー2名、商談メンバー1名

成果：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、面談を行います。

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 10 ✓ 検討中 0 保留 0 見送り 0

未対応 01

★ 4.0 (2件)

👤 組織型
🔥 フ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…



未対応 02

★ 4.8 (17件)

👤 組織型
🔥 フライム認定パートナー
🏠 スタートアップ企業の変…

🔗 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、大手向けで…



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。

✓ 未対応 10

✓ 検討中 0

保留 0

見送り 0

未対応	01	<div>★ 4.0 (2件)</div> <div>組織型</div> <div>プライム認定パートナー</div>	<div>🗨️ 本商材の拡販に最適な営業手法の提案ができます</div> <div>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…</div>	♡
未対応	02	<div>★ 4.8 (17件)</div> <div>組織型</div> <div>プライム認定パートナー</div> <div>スタートアップ企業の支…</div>	<div>🗨️ 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</div> <div><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、大手向けで…</div>	♡
未対応	03	<div>★ 4.6 (10件)</div> <div>組織型</div> <div>認定パートナー</div>		

レビュー

2 / 10件を表示中

株式会社

従業員規模

★★★★★ 4/5点

👍 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

従業員規模

★★★★★ 4/5点

👍 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含める関係であること。
常時レスポンスが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。
再生材の出口開発に向けた対応力、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。

支援体制

活動形態 **?**

チーム型

移動形態

原則リモート稼働（案件によって常駐稼働可）

代表者プロフィール

に新卒入社後、株式会社にて経営者や法人、富裕層の新規開拓業務を行い年間100件の新規開拓を実施。

その後、スタートアップ会社である株式会社 に参画し、営業施策の立案や営業実務、営業組織の立ち上げ・運営を実施。

2021年3月末に同社を設立。

- ・営業実務を通して見えてくる課題に対してスピード感をもって営業施策を組み立てること
- ・商材や顧客に合わせてコンサルティング営業〜プロジェクト営業まで可能
- ・ビジネスモデルやマーケットや商材特性を深く理解すること

信念：「課題が見つければ解決できないものはない、課題を特定することに成功がある」

[詳細を見る](#)

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	開	組織型	人、チーム型	個人ディレクター型	個人プレイヤー型
稼働人員	ディレクター	社員	役員や社員、業務委託	代表	—
	プレイヤー	社員、業務委託	業務委託	代表、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しやすく、標準化された営業支援のケースでのパフォーマンスが安定しやすい。	少数精鋭チームのため、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。	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精度が高くなりやすい。	発注元のディレクターが予め要件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。	
	他のタイプに比べ、ガバナンス観点での強みも持っている傾向がある。	組織階層が少ない分、組織型よりコストが高い傾向。	チームがスリムなため、最もコストが高いタイプ。	個人のため単価が高く、マネジメント次第ではコストが高い。	
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/施策の策定には強く、マネジメント工数もかかります	

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関し、以下のとおり契約する。

必須 本件業務内容 編集する

.....業務

必須 委託期間 編集する

2023/11/01 ~ 2024/01/15 契約期間：2ヶ月

納入成果物 編集する

必須 詳細

備考 ※ この枠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

戻る

修正を依頼する

項目や金額など、パートナーに修正してもらいたい内容を明記して修正依頼を出してください。

必須 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

すべての編集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

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6月)	¥3,000	100時間	300,000
03 (2022年6月)	¥3,000	100時間	300,000

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

募集・候補者 **取引** 見積・発注書

取引

> 契約中

【認定パートナー】テストアカウント

契約終了 0

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。

connect 募集/候補者 取引 契約書 品質チェック

設定 請求先情報

プロフィール
会社情報
請求先情報
ユーザー管理

● 請求先情報を更新しても、すでに発行が予定されている請求書には変更内容が反映されない場合があります。クレディセゾンへの請求情報の登録は、請求書の発行日前に、パートナーが任意のタイミングで実施します。請求書には、その登録時点で本画面に入力されている請求先情報が反映されます。登録済みの請求書については、請求先情報を変更できません。

必須 メールアドレス

☒ 管理者のメールアドレス

その他のメールアドレス

+追加

必須 電話番号

ハイフンを除いた半角数字を入力してください

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。



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。



契約停止申請

※ kakutokuの利用規約や販売業務委託約款に違反している場合は事前に相手と双方合意した上でも変更が承認されないことがありますので予めご了承ください。

※ 契約解除日

年/月/日

※ 契約停止の理由についてご自由にご入力ください

契約停止の理由をご入力ください

残り2000文字

キャンセル 契約停止申請

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/>

