

フリーランス営業職として仕事をしていく、生きていく上での課題を
会社がソリューションとして提供し、それをマネタイズする。

<フリーランス営業職の課題>

(1)いきなり完全歩合(フルコミッション)は不安

→採用の入り口を2つ用意

- ① フリーランス営業職として業務委託契約(フルコミッション)
- ② 正社員として雇用契約(フリーランス営業職候補生採用)

※月額 25 万円+インセンティブを用意

ご自身の好きなタイミングでフリーランスに切り替えられる

(2)何を売ればいいのか？【メインマネタイズポイント】粗利の80%がフリーランス報酬、
20%をマネジメント料として頂く

→※高粗利率、優位性のある商品、サービスの代理店契約

※(株)ネオキャリアとマイナビ転職をはじめとする各種求人広告、HRTech プロダクトの
販売代理店契約締結済み(最初はこちらをメイン商材とし、営業活動を行います)

→めざす姿は1人総合商社です。(セールスレップ)

ご自身の専門領域を活かしながら、ご希望・志向性に応じて担当領域を広げて下さい。

順次、商品・サービスを横展開(一例: ネット広告・人材紹介・SES・各種 A0 機器・不
動産…)する予定。(労働集約のレッドオーシャンで汎用性をきかせる/フリーランスの
営業力で突破する)

→ご自身がもともとお持ちの人脈・既存顧客、今後、新規開拓された新規顧客に対して
ソリューションを提供(マネタイズ)して下さい。

(3)どうやって売ればいいのか？

→トレーニング・研修制度有

※各メーカー研修、求人広告においては私が業界12年の経験有

(4)働く場所は？【サブマネタイズポイント】月額2.5万円で使い放題(登記もOK)

→オフィスをコワーキングスペースとして開放、24時間/365日開放

→「好きな時間に働く」の実現をサポート※港区赤坂の相場は5~7万円なので格安

(5)ハイパフォーマー(売れば売る)ほど、雑務に追われる

※営業時間の約30~35%の時間が奪われる(ランサーズ調べ)

→請求書発行・入金管理・営業事務・経費計算・確定申告等をヴァンテージポイントが
代行。営業活動・サービス提供に専念できる環境を用意。

→各種クラウドツール(SFA、MA、CRM等)の導入・提供(営業活動効率化)

(6)フリーランスは孤独・寂しい

→ヴァンテージポイントをコミュニティとして活用、ここがあなたの居場所です。

(7)社会的信用の低さ

→キャッシュチャリと節税ノウハウ(当然のことながら法律に即した内容)で解決

(8)キャリアを積みにくい

→フリーランスの働き方は高額時給の時間に切り売りの側面があり(ひたすら同じことを続ける)、知識・スキルの縦の深堀/専門性は磨かれるが、横の広がりが難しい、という課題がある。フリーランスでありながら採用・育成・マネジメントのチームビルディング・組織構築経験を積める場の提供。また、ご自身の人脈・営業力を発揮し、代理店の開拓・育成・マネジメントも可能。

(9)不安定な収入

→サブスクモデルの商品・サービスの代理店契約・販売

→マネジメントボーナス

※出社の義務、売上目標一切なし

→フリーランスは自走する生き物です/不必要な管理は生産性を低下させます。

※契約フリーランスには当社顧問税理士・社労士・弁護士に無料相談が可能

★(8)(9)の詳細

▼社内採用プラットフォームを用意

→各求人サイト、各種広告、人材紹介等で母集団形成を会社が行う(費用は会社負担)

→面接をA(既存フリーランス営業職)が行う

→ご縁があり、B(新規フリーランス営業職)と当社で業務委託契約締結

※Aがメンター(通常の上司にあたる)となりBの育成・マネジメントを担当

▼マネジメントボーナス

→採用・育成・マネジメント料としてBの粗利の5%を永久支給(契約解除時を除く)

Aの報酬の仕組み

粗利 80% = 報酬	粗利 20% = VP マネジメント料
-------------	---------------------

Bの報酬の仕組み

粗利 80% = 報酬	5%	粗利 15% = VP マネジメント料
-------------	----	---------------------

マネジメントボーナス



■【企業経営におけるスタンス、考え方】

- ・私の幸せではなく、社員、フリーランス営業職の方々が幸せになってもらう為の会社であること。
- ・ご自身の幸せの為、ご自身の大切な人を幸せにする為、お客様の為に仕事をして欲しい。
- ・仕事が全てではなく、生活・人生の一部であること。
- ・極力、管理・ルールは設けたくない(自分らしさを失う)
→ホワイト企業のその先の個性(カラフル)を大切にすカラフル企業でありたい
- ・当社に偉い人は1人もいません。役割/権限が違うだけ。
→フラットの象徴であるフリーデスクを採用(社内でも好きな場所で働けるを実現)

■【約束すること、して欲しいこと】

- ・嘘をつかない
→一緒に働く人として気持ちよくない、一緒に働きたくない
→思ってるのに言わないのは思っていないのと一緒=自分に嘘をついていることと一緒
→分かっていないのに「分かりました」と言うのは嘘と一緒
→「分かりました」と言いながら、行動が伴っていない→本当は分かっていないので嘘