

HRサービス専門の集客支援サービス

ゴーマッチ

ご紹介資料



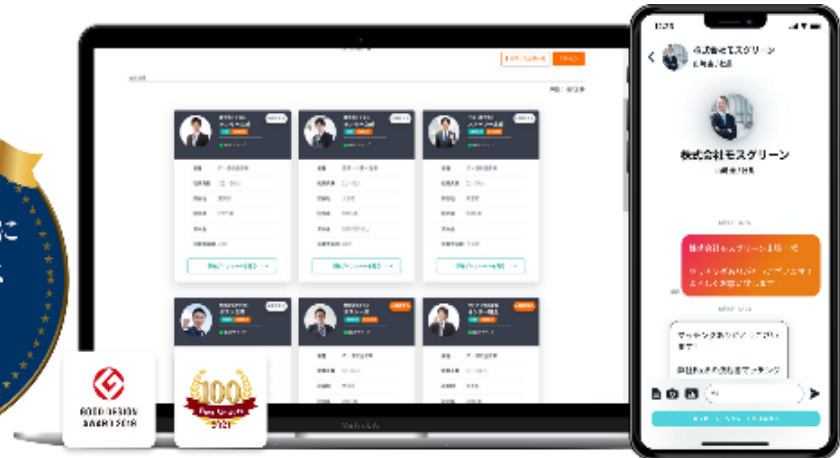
1. 会社紹介
2. サービス概要
3. 審査性について
4. 料金
5. 実績
6. 導入後の流れ
7. チラCEOのご案内

01

会社紹介

会社名	株式会社オンリーストーリー
事業内容	決裁者マッチングSaaS“チラCEO”の運営 決裁者マッチングイベントの企画・運営
代表取締役	平野哲也
所在地	東京都渋谷区恵比寿南3-9-3 Aカントリーハウス

国内最大級
決裁者マッチング支援
プラットフォーム
「**チラCEO**」



※日本マーケティングリサーチ機構_インターネットでのアンケート調査(2021年6月実施 738サンプル)

人が採用しにくく、辞めやすい時代



- 多くの経営者は、HR課題に悩みを抱えている



一方で

HRのサービスや事業者は増えすぎている



- どのサービスが良いのかわからない
- いまいち成果が出ない

結果として



知名度が高いサービスと、営業力の強い一部のHRサービスだけが使われている

採用・組織課題がある企業

正社員の紹介単価
が高い…



地方の会社で、応募が
なかなか来ない…



幹部、CXOの採用が
うまくいかない…



ゴーマッチ

課題にクリティカルなHRサービス

SNSを活かした
集客に強いサービス



CXO採用専門の
凄腕エージェント



スカウトメールを
成果報酬で代行する
新しいサービス



「採用・組織に悩むゴージャス規模の経営層」と「HR領域の会社、サービス(審査済み)」
とを、ゴーマッチを通じてマッチングします

1.採用や組織で困っている企業：

現在弊社にて従業員数50名以上または、

売上5億円以上の経営層の

経営課題(HR課題)

を深くヒアリングしています



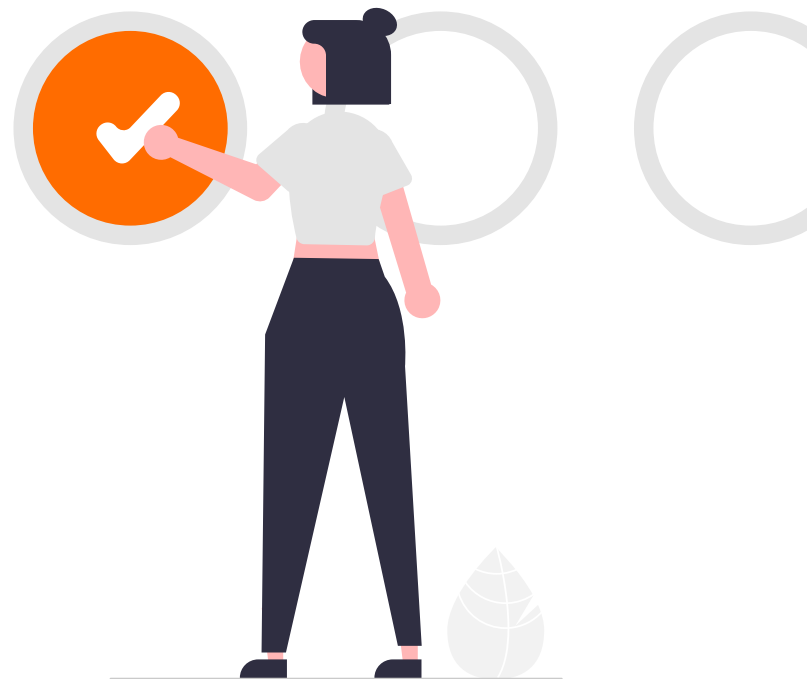
2.HRサービス・会社側：

ゴーゴー層（5億/50名以上層）

向けに自信をもって

紹介できる人・サービスを

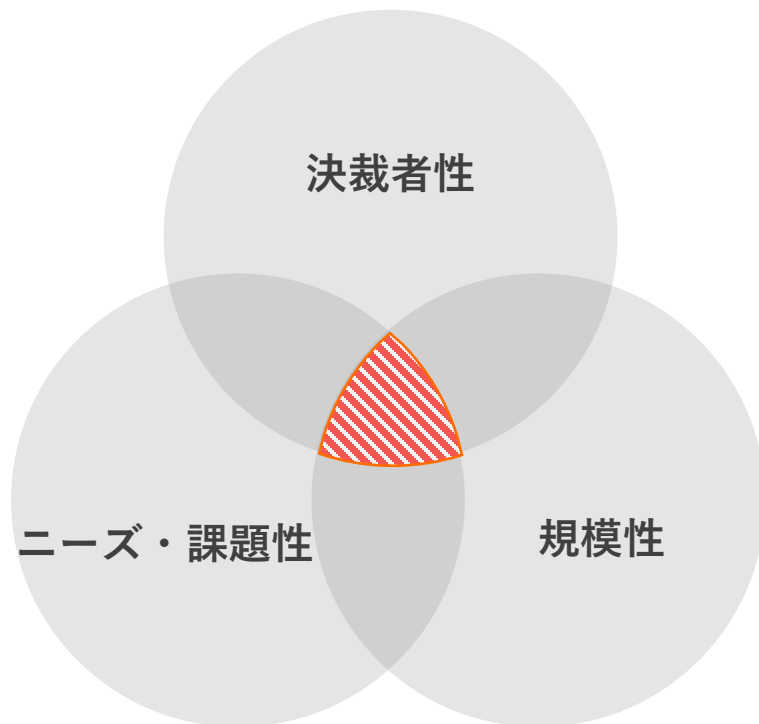
審査性で探しています



02

サービス概要

下記条件をおおむね担保したアポイントを提供可能



1) 決裁者性

- ▶ 打ち合わせ対応者がサービス導入の決裁権を持っているか

2) 規模性

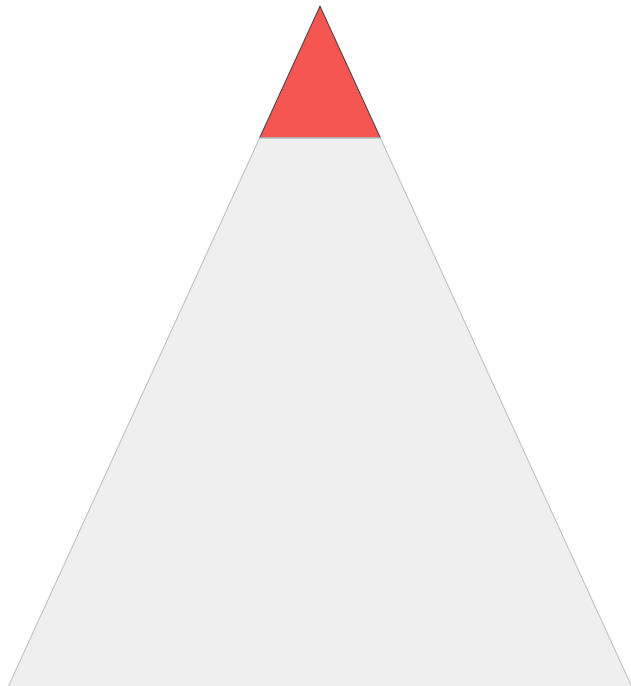
- ▶ 社員数や業種など、顧客として理想的なターゲットであるか

3) ニーズ・課題性

- ▶ 自社サービスの利用ニーズ・課題を持っているか

55層は世の

約**3**%



《規模》

55層（売上5億円以上or従業員数50名以上）

*従業員数は、アルバイト含む

《決裁者性》

決裁者（執行役員以上）

*従業員数300名以上or売上30億円以上の
場合には、部長以上

《ニーズ》

ニーズヒアリング済みのアポ提供

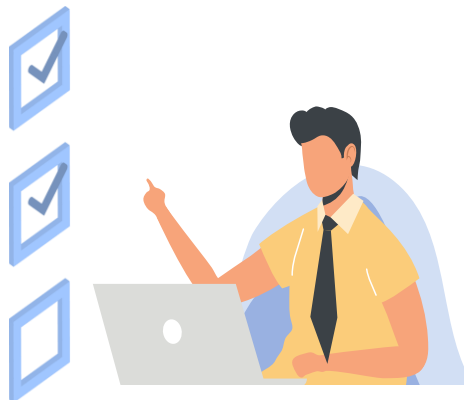
1



弊社担当からの
個別打診

弊社からお繋ぎ

2



企業一覧から
選んでいただく

御社からリクエスト

3



FBグループへの
掲載案件に反応



精度の高いお客様をマッチングする3つの仕組みでお繋ぎをサポート

3

FBグループへの掲載案件に反応

投稿例

●会社概要

業界・業種：製造業向け人材派遣業/マーケティング事業
従業員数：156名
役職：代表取締役

●ニーズ・課題感

- ①評価制度の改定を検討したい
- ②運用段階における採用部門との連携や、営業部隊の仕組み化・効率化支援

●課題詳細・背景

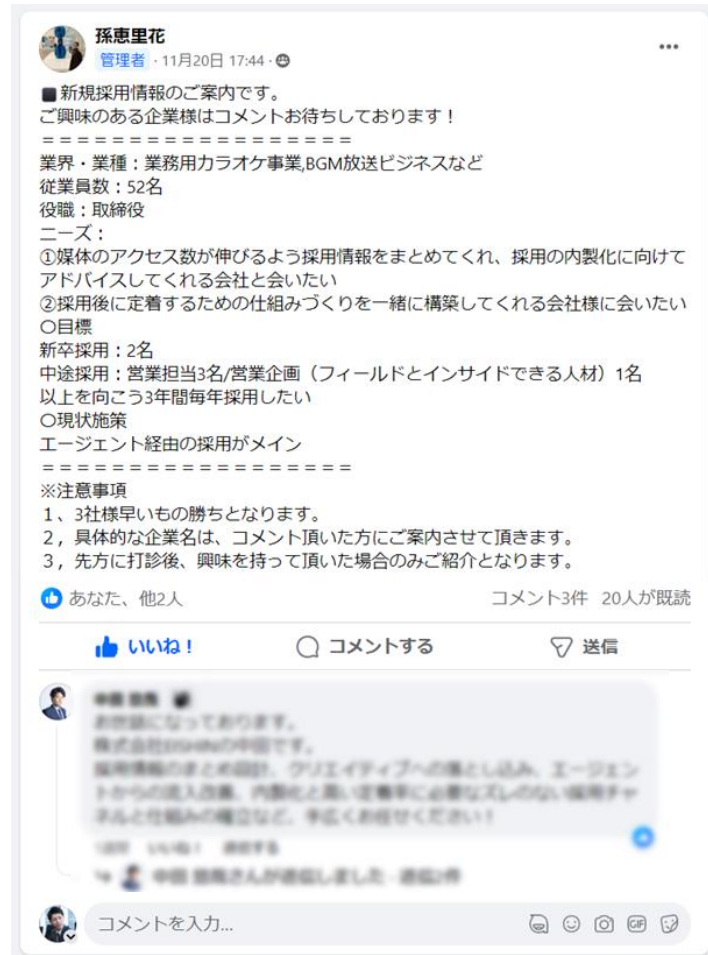
- ・目標達成する組織作りに困っている
- ・評価制度が目標と連動しておらず、営業部隊が目標達成を目指せる制度に改善したい
- ・制度導入と合わせて、採用部門との連携やツール導入による営業の効率化など、運用に関しても検討していきたい
(現行の属人的な営業から、組織化して行きたく、そのための評価制度改定を検討していきたい)

●現状施策

- ・特になし（属人的な営業方法で数字を作っている状態）

●予算感・導入時期・期待事項

- ・～400万円くらい
- ・評価時期は、毎年7月なので、次回の改定までには検討していきたい。
- ・弊社のビジネスモデルを理解したうえで、スピード感を持って進めてくれる会社をお願いしたい。



<https://www.facebook.com/groups/3550090618651809>

New

複数社参加のプレゼン会



大手企業・成長企業・投資家から
頂いたテーマに対して、
複数の企業様が自社サービスを
提案するピッチイベント



エンブラ向けピッチ登壇型マッチングもアポ成果報酬型でご紹介可能

03

審査性について

本サービスは**審査性**で運営しています

審査項目

- ✓ **商材** 課題解決 / 新規性 / 独自性・ユニークさ など
- ✓ **信頼性** 会社の信頼性 / 窓口の方の対応 など
- ✓ **単価** 成果報酬金額の折り合いがつくか など

株式会社Piece to Peace 代表取締役 CEO 大澤 亮様

正直に言うと最初は、アポ単価が高いなと思いました。

ですが実際の商談を経て、見合う質の高さを感じました。

具体的にはまず、アポのための事前情報が
しっかりと聞かれていて、情報共有が丁寧で助かりました。

次に、実際にプレゼンをする中で、相手の方的には私の提案が
ストライクというわけではなかったのですが、紹介してくれた
担当者への信頼もあり、案件化に繋がりました。

決裁者性と、相手の規模的には◎、ニーズ性は、相手の方との
細かいズレは合ったものの、概ね合っていたので○、自社では
なかなか出会えないお客様に合うことができ、満足しています

ちなみに結果的に最初にご紹介頂いた2件のうち、
2件とも案件化しました。



事業：ビジネス界におけるプロ契約の支援事業
「キャリアミー」を運営
従業員数規模：50名

04

料金

料金等サービス詳細については、
お問い合わせ・MTG頂いた方に
お渡しさせていただきます。

<http://onlystory.co.jp>
より、お問合せ頂けますと幸いです。



- 本内容は弊社で厳選した一部の
会社の方にお送りしているため他の方には共有しないでください
- 各ジャンルに枠がございますので
そちらが埋まった場合、申込みは不可となります。
- 本書の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を
固く禁じます。また、他サイトへの引用を厳禁いたします。