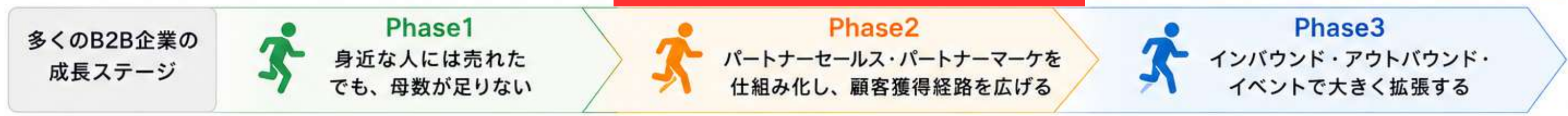


SparkLabo



向いている企業	創業初期・代表人脈が強い会社	高単価B2B・無形商材・成長フェーズの会社	SaaS・標準化商材・PMF済みの会社
強み	成約率が高い・初期売上を作りやすい	信頼を借りられる・CACを抑えやすい 継続的な顧客獲得経路を作れる	母数を最大化・スケールしやすい データで改善しやすい
弱み	母数が少ない・代表依存・頭打ち	仕組み化しないと属人的 紹介者のモチベーションに左右される	成約率が低い・CACが高騰しやすい 信頼形成に時間がかかる
主な施策	既存人脈営業	パートナーセールス(リファラル含む)、 パートナーマーケ	アウトバウンド(テレアポ・フォーム営業)、 インバウンド(広告・SEO・SNS)、 イベント(展示会・セミナー)



SparkLaboは、Phase1の直接人脈では母数が足りず、Phase3のインバウンド・アウトバウンド・イベントでは顧客獲得コストが高すぎる企業に対して、**Phase2のパートナーセールス・パートナーマーケを仕組み化するサービス**です。

多くの会社が出来ていない理由

パートナーマーケティング施策は有効だと分かっている、実際に成果を出し続けるのは簡単ではありません

理由 01

組む相手を見つけれない



- ✕ どこに相性の良い企業がいるか分からない
- ✕ 信頼できる企業が見極められない
- ✕ アプローチ方法が分からない

理由 02

パートナーと実行する施策を決められない



- ✕ どんな施策が効果的か分からない
- ✕ お互いのメリット設計が難しい
- ✕ 目的やKPIのすり合わせができない

理由 03

継続・運用が出来ない



- ✕ 担当者の工数が足りない
- ✕ 短期で成果が出ず、社内理解が得られない
- ✕ 継続的な関係構築・フォローができない



やりたいけど、**つまりポイントが多く、実行・継続できる企業はごく一部です。**

だからこそ、仕組み化と伴走支援が成果のカギになります。

なぜ、自力ではなくSparkLaboなのか？

1 パートナーが見つかる

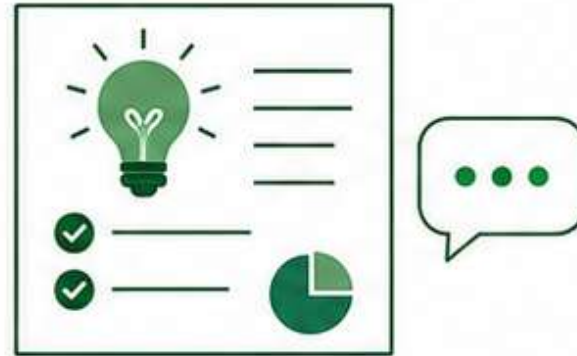


SparkNowの広いネットワークから探索
SparkLabo所属200社超
顧問パートナー・経営者会・提携先経由で日々拡大

直接的なつながり

5,000 社以上

2 最適な施策を提案できる



企業状況・ターゲット像に合わせて提案
パートナー施策の豊富な実績とノウハウ



経営者会 **100**回以上



ウェビナー・ソーシャル・
メール相互配信 実績



リファラルパートナー紹介 **100**社超

施策が決まる

3 継続・運用できる



一社ごとに担当コンサルが伴走
途中で頓挫せず、実行・改善を推進
振返りと改善を継続支援

伴走支援で続く

だからSparkLaboなら

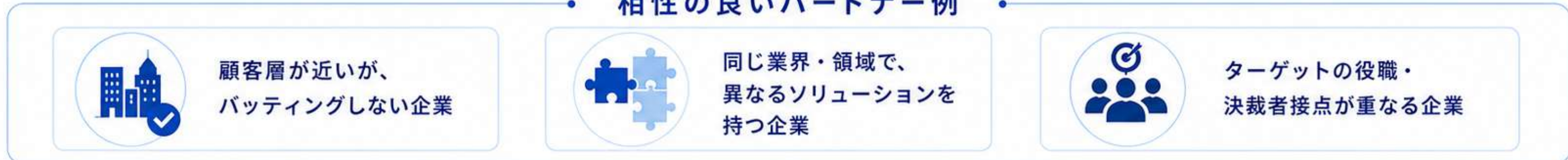
見つかる × 決まる × 続く

SparkLaboなら、施策と一緒に動かす最適なパートナーが見つかる

相性分析 × Will確認 により、実行まで進む相手をご紹介



・ 相性の良いパートナー例 ・



なんとなく相性が良い相手ではなく、アライアンス実行まで進む相手が見つかる

B2Bアライアンス施策一覧

パートナーと実行する主要5施策の特徴とメリット

01

相互リファラル



特徴

- 信頼ベースの紹介
- 顕在ニーズ層に会いやすい
- 商談化しやすい

メリット

- 質の高いリード獲得
- 受注率が高い
- 紹介の連鎖が起きやすい

02

ウェビナー共催



特徴

- 専門性を掛け合わせる
- 一度に多くへ訴求
- コンテンツを再活用しやすい

メリット

- 新規獲得と掘り起こしを両立
- 理解度が高い状態で商談化
- リード獲得を仕組み化しやすい

03

少人数会食・ランチ会



特徴

- 少人数で深く話せる
- 対面で信頼形成しやすい
- ターゲットを絞りやすい

メリット

- 受注率が上がりやすい
- アポ単価を抑えやすい
- 関係構築が深まる

04

ソーシャルセリング



特徴

- SNS経由で接点をつくる
- 中小・ベンチャーにも届きやすい
- パートナーの信頼感に乗れる

メリット

- ニーズに合うリード獲得
- 低コストで始めやすい
- 受注率が高まりやすい

05

メールマーケティング



特徴

- 既存顧客リストを活用
- 中堅・大企業にも届きやすい
- 明確な訴求がしやすい

メリット

- ニーズに合うリード獲得
- アポ単価を抑えやすい
- 反応分析・改善がしやすい



施策を組み合わせることで、質の高いリード獲得と継続的な商談創出を実現

相互リファラルを支える3つのポイント

厳選された会員基準 × ハウスリスト分析 × 相互リファラルの仕組み



累計 **200** 名以上

日本最大級のB2Bリファラルパートナー経済圏

1 厳選された会員基準



参画できるのは
B2B経営者のみ



参画できるのは
高単価・無形商材のみ



参画できるのはメインの顧客対象が
年商5億円以上の中堅・大企業のみ



累計200名以上が参画
(B2Bリファラルパートナー経済圏として日本最大)

✓ 顧客層に近い企業だけが集まる

2 ハウスリスト分析で相性確認



顧客の課題



業種・業界



顧客規模



ハウスリスト
接点

各社のハウスリストを分析し、ターゲットとの接点を確認

✓ 顧客層は近いが、競合しない企業を優先

3 強い提携時は 相互リファラルを仕組み化



ハウスリスト
相互公開



業種・業界で
検索



リクエスト
送信



接点創出・
リファラル

- 強度なパートナーシップでは、相互に会いたい企業をリクエスト
- 会いたい企業に、狙って会いやすくなる

だから起きること

1



月2~5件の
パートナー候補と接点

2



相互リファラルが
実際に動きやすい

3



会いたい企業との
商談機会につながる

紹介施策を組みたい企業は

100% アポ化へ

施策実行から商談機会を創出



なんとなく相性が良い相手ではなく、接点の有無まで確認した相互リファラルパートナーと出会える

なぜ今ウェビナー共催が重要なのか？



新規獲得と既存リード掘り起こしを同時に進められる、再現性の高い施策

① 特徴

- 1  既存リード掘り起こし + 新規リード獲得
1施策で両面を同時に推進
- 2  受注率が高い
理解度・権威性が高い状態で商談できる
- 3  仕組み化できる
一度固めたコンテンツを繰り返し流用できる

② なぜ重要か（得られる効果）



※上記は目安であり、業界・商材・テーマにより変動します。

③ 丸投げプラン（オプション）で手軽に始められる

-  プロマネ
-  集客支援
-  各種クリエイティブ制作
-  当日開催サポート
-  Zoom設定・発行
-  アンケート作成・回収
-  申込リードへの架電代行

 企画から当日運営・フォローまで支援できるため、手軽にウェビナー共催を始められる

AI時代×人が採れない時代に
“消える企業”と“生き残る企業”の違い
～地方企業のためのマーケティング生存戦略～
5月28日（木）12:50～13:50
参加無料


サンクルーズ株式会社
代表取締役 石井 晃四郎


株式会社IDEAL
代表取締役 / 小林 奈紗
取締役 / 小林 健


株式会社GameChanger
代表取締役 能登 竜真

SparkNow ウェビナー 化石化した名刺を資産化!?

リアルな**“つながり”**が
ビジネス成長を生む。

SparkLaboユーザーが語る、
人脈を武器にするアポ獲得術の実践例

9.2 Tue. 参加無料
14:00-15:00 ONLINE


株式会社SparkNow CNO
河合 玲奈 / Kawai Renna


User
BIZARQ株式会社
代表取締役 吉岡 伸晃


User
株式会社アポゲータ
代表取締役 大久保 良太

必ずアポに繋がる 少人数会食・ランチ会共催

少人数だからこそ、**本音**と**信頼**が生まれる



① 特徴

- 1**  **大型交流会に参加しない企業との接点を持てる**
普段は接点を持ちづらい方々とも出会うことができる
- 2**  **会いたいターゲットを限定できる**
業種・役職・テーマなど、目的に合わせた設計が可能
- 3**  **深い話になりやすい**
少人数・食事を伴う場だからこそ、課題や協業テーマまで踏み込んだ対話ができる

② なぜ重要か（数字イメージ）

効果期待値

参加費	新規リード	商談化	商談単価
3,000円	3件	1件	3,000円
			

✓ **低コストでターゲットと深く会えるため、必ずアポに繋がる施策になりやすい**



ソーシャルセリングで パートナーの信用力を活用

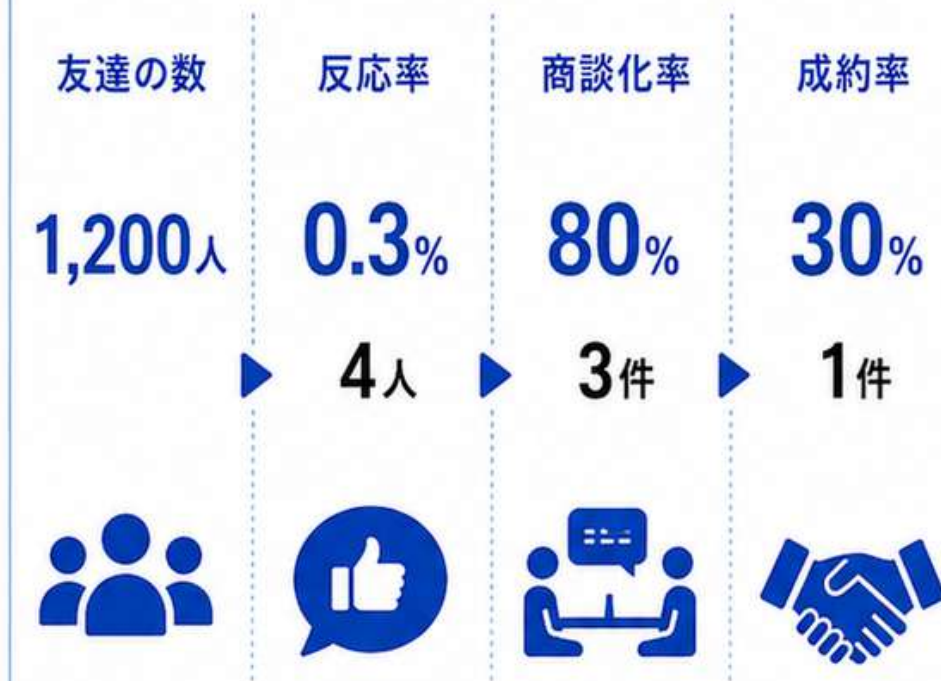
パートナーの発信力と信頼感を活かし、
低コストで商談につなげる施策



① 特徴

- 1 **質の高いリード獲得**
インバウンド施策で、
自社に合う課題・ニーズ企業と
出会える
- 2 **アポ単価を抑えられる**
広告費を抑え、効率的に
接点を増やせる
- 3 **中小・ベンチャーにも届く**
メール・電話を使わない
企業にもリーチしやすい
- 4 **受注率が高まる**
パートナーの信頼感に乗って
商談化しやすい

② なぜ重要か（効果期待値）



※上記は目安であり、業界・商材・投稿内容により変動します。



少ないコストで見込み顧客とつながり、
パートナーの信用力を活かして商談・受注につなげられる

Hisato Kashine 6月4日 · 🌐

私の知り合いのマーケ会社が、面白いことやっているの
ご共有です🔥

お店のLINE公式、作っただけで使えてないってパターン、
めっちゃうや多い。
で、「どう使えばいいか、まず見てみたい」って店舗オーナ
ーや管理者向けに、20-30分くらいお話を聞かせてもらっ
たお礼に、あなたのお店専用のLINE画面モックアップを無
料で作ってくれるようです！

飲食・美容・サロン・クリニック等、予約や再来店が大事
なお仕事の方、気になったらコメントかDMください！

33 2 3,242

菊池臨太郎 6月4日 · 🌐

**【600万円】この金額の粗利を
保証している営業代行サービス
がとんでもない。1.5万社超の
経営者ネットワークからリード
を獲得。初年度から3000万円
超の受注実績もあり。興味ある
方コメント下さい！**

11 6

自社・パートナーのハウスリストを有効活用

メールマーケティングで、

自社で継続ナーチャリングしつつ、相互配信・顧問パートナー活用で面を広げる**拡張性の高い施策**。



① 特徴

- ①  **質の高いリード獲得**
インバウンド施策で、
自社に合う課題・ニーズ企業を
獲得しやすい
- ②  **アポ単価を抑えられる**
一斉配信で効率よく
接点を作れる
- ③  **中堅・大企業にも届く**
SNSをあまり使わない
企業にも有効
- ④  **受注率が高まる**
パートナーの信頼感に乗って
商談化しやすい

② なぜ重要か（効果イメージ）

送付数
2,000件



開封率
30%

600件



反応率
10%

60件



商談化率
25%

15件



※上記は目安であり、業界・商材・テーマにより変動します。

③ つの活用パターン

- ①  **自社ハウスリストへ送る**
既存接点へ継続的に情報発信し、
ナーチャリングを通じて
リード獲得につなげる

- ②  **他社と相互に
ハウスリストへ送る**
相互に顧客接点を広げ、
新たなターゲット層へ
面でアプローチできる

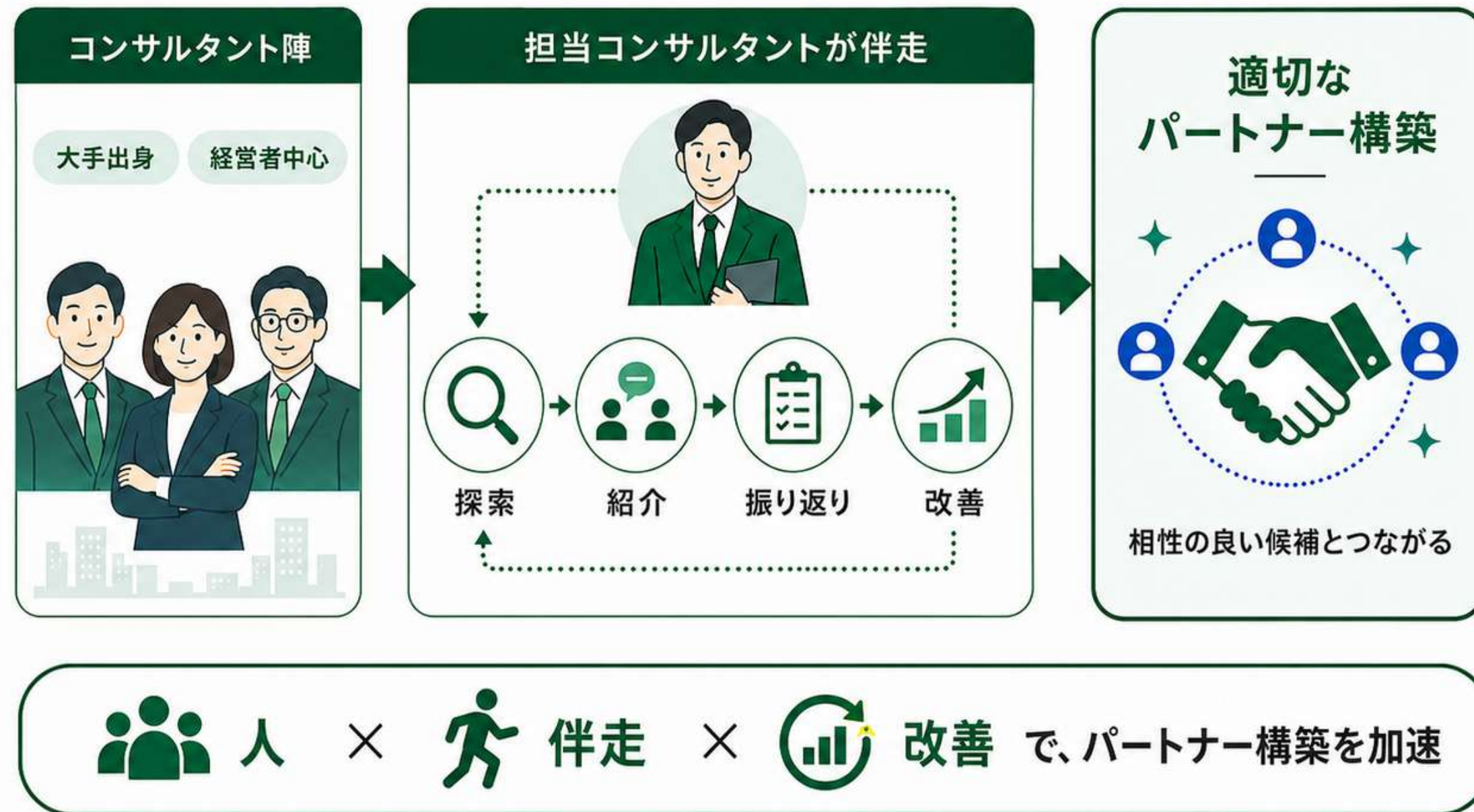
- ③  **顧問パートナーに
成果報酬ベースで
送ってもらう**
顧問パートナーのハウスリストを活用し、
成果報酬型で効率よく
リード獲得を拡張できる



自社ハウスリストで継続的にナーチャリングしつつ、
相互パターンと顧問パートナーパターンで面を広げられる、**拡張性の高い施策**

ニ コンサルタントが伴走支援 ニ

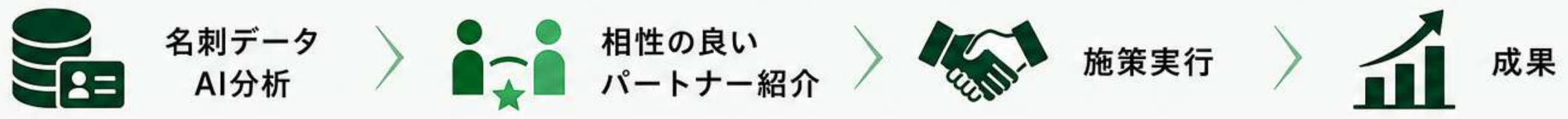
担当コンサルタントが、適切なパートナー構築を推進



SparkLabo

名刺データを活用したB2B特化の
パートナー施策支援は、SparkLaboだけ

B2B
特化



1 営業コンサル M社

コンサル領域

 営業支援会社との
連携で導線設計

4ヶ月で
300万円 成約

2 人材紹介・RPO T社

人材領域

 物流・リユース・
医療周辺と連携

3ヶ月で
3件契約 / 360万円

3 システム開発 S社

システム開発領域

 Web制作・
BPO接点から案件化

5ヶ月で
開発2件+保守1件 / 450万円

4 BPO B社

BPO領域

 士業・採用・経営者
接点から紹介導線

年間換算
240万円

5 士業・社労士 RH

士業領域

 人材紹介・
組織開発との連携

スポット2件+顧問1件 /
180万円

6 マーケ支援 A社

マーケ領域

 制作後・営業改善後の
相談導線を獲得

6ヶ月で
継続相談8件 / 320万円



営業・人材・開発・BPO・士業・マーケまで、**B2Bのパートナー施策を横断支援**
名刺データ × AI分析 × 伴走支援で、相性の良い協業を**成果**へつなげる

SparkLabo

啓好桂
@Hisato Kashine さん
@Jion Shiraki さん
こんにちは！

先程白木さんからご紹介いただいた
システム開発の松井さんがミリダラ
会議の体験会に参加されて、無事で
契約となりました🥳🌟

300万円のご契約です💖

ありがとうございます🙌🌟

啓好桂・編集済み
入ってて良かった Spark Labo 🍀

ありがとう〜💖🥳💖

Kojiro Kumano さんは内田琴美さん、他2人とグ
レイドパーク渋谷 (旧: Glade Park 渋谷) にいます。
4月23日・📍

Sparklabo 1周年交流会に参加

「アライアンスは、いいやつとしか組めない」
をミッションにした、経営者コミュニティ Sparklabo が1
周年をむかえ、それを記念した交流会に参加。

Sparklabo 代表の Hisato Kashine さんから、取り組みの
中で上手くいったこととかなかったことが紹介され、今
後 Sparklabo がどんなことをやっていくかのプレゼンもあり、
とても良い会でした！

オンラインではお話ししたことがあった方とも直接お会い
できて、満足度高かったのも最高！

参加している経営者同士で継続して紹介を生む仕組みをつ
くった Sparklabo に興味のある方ご連絡ください！お繋ぎ
します。
👍 23 🗨 7 ➡

こちらこそ、大変お世話になりました(^^)
Spark Lab に誘っていただき、たく
さんの出会いがあるので非常に感謝
しております。
来年もどうぞよろしくお願い致し
ます。

よいお年をお迎えくださいませ！

能登

富田 顕子 さんは富田啓好桂さん、Hisato
Kashine さんと一緒にいます。
5月27日・📍

榎根さんのサービスが
価値が高すぎて
夏なのに震えてます

👍 41 🗨 6 ➡

翔平
これまでご紹介3件いただき、素敵
な方ばかりで、本当に驚いていま
す、紹介業でこのクオリティは想定
していなかったので、すごく感謝し
ています