

# 「営業が、 OSを持つ時代へ。」

## OneLine

---

思考・実行・改善を、一つの流れに。

[会社名]

[日付]



思考

実行

改善

# 現状の課題 多くの営業組織が抱えるリアル

「なぜ、組織で売れないのか。」

01



**個人プレーで終わる**

組織に知見が蓄積されず、成功が再現されない

02



**SFA入力が目的化**

現場に嫌われ、データは死んでいる

03



**数字しか見えない**

プロセスの問題に、気づけない構造

04



**振り返りが回らない**

商談の改善サイクルが存在しない

05



**ベテランとともに消える**

退職でノウハウがゼロリセットされる

「これらは、ツールの問題ではない。営業の流れが設計されていないことが原因だ。」

## 自律的に成長する営業組織

現状 — Before



営業組織が「個人」で動いている

- ✗ ノウハウは個人の頭の中に眠る
- ✗ マネージャーは数字しか追えない
- ✗ 新人は放置され、成長が遅い
- ✗ ベテランの退職で組織がリセット

*毎期、同じ問題が繰り返される。*



OneLine  
で変わる

理想 — After



組織全体が「一つの知性」として動く

- ✓ 組織知が資産として蓄積され続ける
- ✓ マネージャーが適切な打ち手を持つてる
- ✓ 新人が早期に戦力として機能する
- ✓ 誰が去っても、組織は止まらない

*営業が、組織の力になる。*

「自律的に改善し続ける営業組織」は、設計できる。

それが、OneLineの約束です。

# 現状と理想のGAP

なぜ届かないのか

「営業の思考・実行・改善が、分断しているから。」



🔧 ツールを足しても解決しない  
「SFA・Excel・会議を追加しても、分断の構造は変わらない」

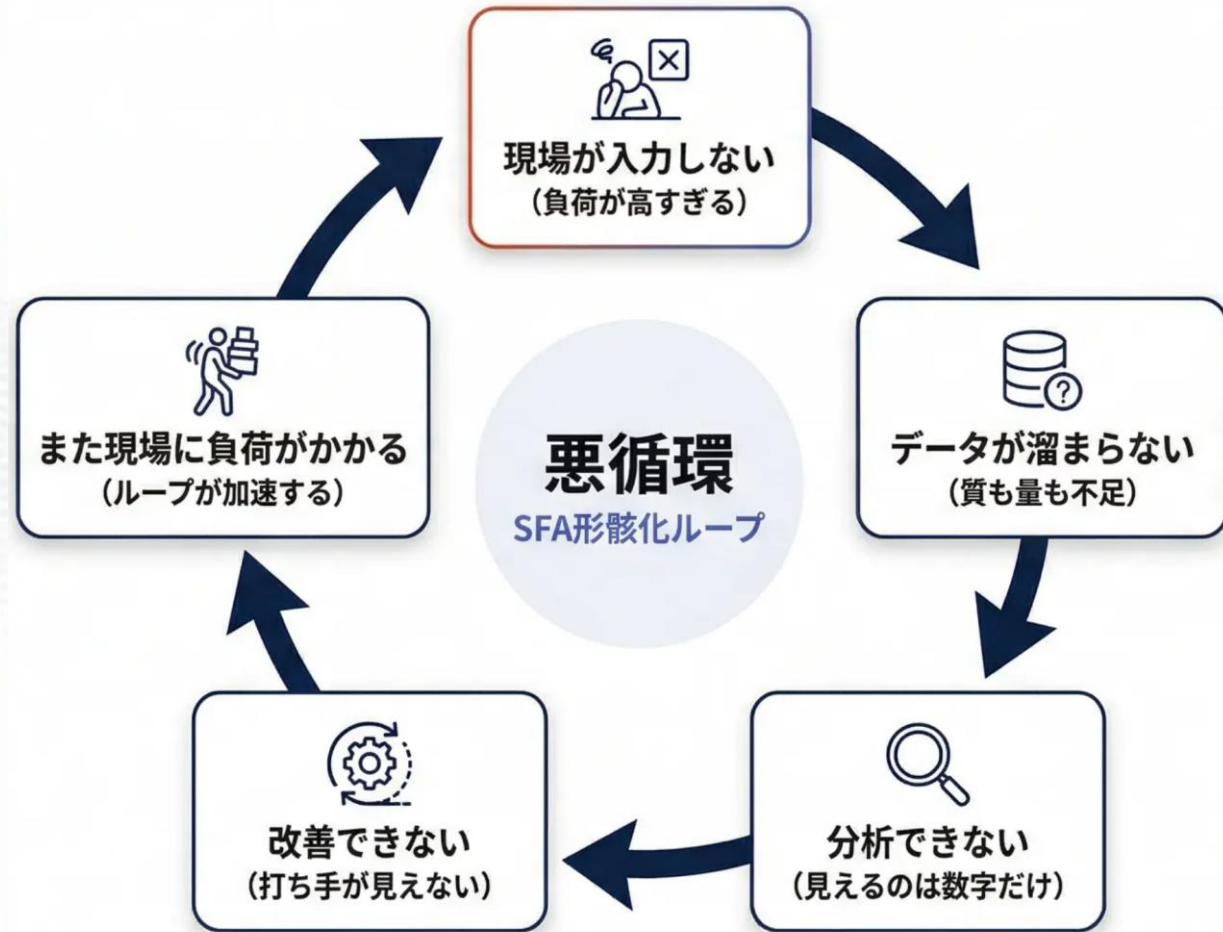
📌 問題はツールではなく、流れの設計そのもの  
「つながっていない流れに、ツールを乗せても機能しない」

分断を解消しない限り、どんなツールも形骸化する。

OneLineは、この分断そのものを設計し直します。

# なぜSFAでは解決しないのか

多くの組織で、SFAはこう機能不全に陥っている。



## CONCLUSION

問題は、  
ツールでは  
ない。

営業の流れそのものが  
設計されていないことだ。

SFAを替えても、  
追加しても、  
この構造は変わらない。

# 「OneLineは、営業OSです。」

思考・実行・改善を分断させず、一つの流れとして回し続けるプラットフォーム。

3フェーズ一気通貫フロー



— これが、分断のない営業の流れです —

  
**営業OS設計**  
IS/FSの流れを再設計

  
**AI分業構造の構築**  
Claude / Gemini / NotebookLM 等

  
**スクリプト設計**  
IS・FS 両対応

  
**スプレッドシート設計**  
判断OS・進捗管理

  
**実践運用サポート**  
初期案件での伴走

# IS × FS 接続の設計

情報を死なせない、引き継ぎの構造




「接続を設計することが、営業の流れを止めない唯一の方法だ。」

# 営業はどう変わるのか 運用イメージ

全案件を1つのシートで管理。判断基準は1つ——次アクション日。


「営業の成果は"次アクションの質と速度"で決まる」

 Before 現状の営業

- 何からやるか分からない
- 案件が埋もれる
- フォロー漏れが起きる
- 優先順位が感覚頼み






OneLine  
導入後

 After OneLine の営業

- 今日やるべきことが明確
- 止まっている案件が一目で分かる
- フォロー漏れがゼロになる
- 優先順位が自動で決まる

本質的な変化

|  接点が途切れない  顧客温度が落ちない  最適なタイミングで提案できる

営業が止まらない → 成約率が上がる

# 全体の流れ：営業OSの完成形



ONELINE DESIGN PHILOSOPHY

「これが、OneLineが設計する営業の流れです。」

# 競合・従来手法との違い

	 SFA (Salesforce等)	 Excel管理／従来コンサル	ONELINE OneLine
思考・判断の支援	— 記録・管理が中心	 属人的な判断に依存	◎ 思考と判断をAIが構造的に支援
AI活用軸	 AI機能は限定的・オプション	× AI非対応	◎ Claude / Gemini / NotebookLMを 役割分担して稼働
IS → FS 一気通貫設計	 個別ツールの接続は別途必要	× 設計なし・場当たりの	◎ IS・FS・スプシまで一気通貫で設計
改善サイクル軸	 レポートは出るが 改善アクションは手動	× 改善サイクルは 設計されていない	◎ 振り返り・改善まで流れの中に 組み込まれている
現場定着軸	× 入力負荷が高く 形骸化しやすい	× ノウハウが属人化・ 消滅しやすい	◎ 営業の流れに自然に組み込まれ、 使われ続ける

## THE ONELINE DIFFERENCE

「ツールを足すのではなく、営業の流れそのものを設計する。」

# 導入効果イメージ

営業組織に起きる、5つの変化。



改善サイクルが  
自走する



組織知が  
資産になる



マネージャーが  
打ち手を持つてる

# プランの特徴と効果

貴社の状況とゴールに合わせて、最適なプランをお選びください

**RECOMMENDED**

## スタンダードプラン

# ¥1,200,000

フル導入・3ヶ月

- ✓ 営業OS設計 (IS / FSの流れ設計)
- ✓ AI分業構造の構築 (Claude / Gemini / NotebookLM等)
- ✓ スクリプト設計 (IS / FS)
- ✓ スプレッドシート設計 (進捗管理・止まり検知・判断OS構築)
- ✓ 初期案件での実践運用

こんな企業に  
すぐに本格導入したい・成果にコミットしたい企業

**PARTNER**

## パートナープラン

# ¥800,000

フル導入・3ヶ月

※ 以下のご協力が前提条件：導入事例の公開・改善プロセスの共有・FBの提供

- ✓ 営業OS設計 (IS/FSの流れ設計)
- ✓ AI分業構造の構築 (Claude / Gemini / NotebookLM等)
- ✓ スクリプト設計 (IS/FS)
- ✓ スプレッドシート設計 (進捗管理・止まり検知・判断OS構築)
- ✓ 初期案件での実践運用

こんな企業に  
コストを抑えつつ、OneLineと一緒に業界の営業を変えたい企業

## 継続オプション

### 伴走プラン

月額 ¥100,000

- 月1回のZOOM面談 (最大90分)
- 無制限Slack相談 (IS/FSの話まり解消)
- スクリプト・提案資料の修正
- AI活用の最適化サポート

### コミュニティプラン

月額 ¥10,000

- 成功事例・営業パターンの共有
- AI活用アップデート情報の提供
- 月1回のZOOM相談 (30分)

# 料金一覧

全プランを一覧で比較し、最適なプランをお選びください。

	おすすめ <b>スタンダード★</b>	パートナー	伴走プラン	コミュニティ
価格	<b>¥1,200,000</b>	<b>¥800,000</b>	月額 <b>¥100,000</b>	月額 <b>¥10,000</b>
期間	3ヶ月（フル導入）	3ヶ月（フル導入）	月次継続	月次継続
導入内容	フルセット	フルセット （条件あり）	伴走・修正・相談	情報共有・相談
おすすめ対象	本格導入企業	事例提供可能な企業	導入後も伴走希望	コスト抑えて継続

まずはご相談ください。 ▮

# 導入フロー（契約～稼働まで）

契約から営業OSの本格稼働まで、3ヶ月で完結します。



「設計から稼働まで、OneLineが並走します。」

# よくあるご質問

導入を検討する際の疑問に、正直にお答えします。



Q01

今使っているSFAやツールはどうなりますか？

OneLineは既存ツールの「代替」ではありません。現在お使いのSFAやExcelはそのままに、営業の流れそのものを設計しています。ツールの上に「思考と判断の構造」を乗せるイメージです。



Q03

3ヶ月で本当に成果が出ますか？

初期案件での実践運用をMonth 2~3に組み込んでいるため、導入期間中に実際の商談で検証します。「仕組みを作って終わり」ではなく、成果が出る状態を構造から設計し、伴走します。



Q02

AIツールの知識がなくても使えますか？

問題ありません。Claude・Gemini・NotebookLMなどのAIツールは、OneLineが役割ごとに設計・構築します。お客様はAIの知識なしに、設計された流れに乗るだけで成果につながります。



Q04

パートナープランの「条件」はどこまで求められますか？

導入事例の公開・改善プロセスの共有・フィードバックの提供の3点です。公開範囲や方法はご相談の上で決定します。競合他社への開示や機密情報の公開は一切求めません。

# まず、 営業の現状診断から 始めませんか？

無料・約60分。あなたの営業組織の課題を、  
構造から整理します。

OneLine

## 無料相談を申し込む

→ まずはお気軽にご連絡ください

A



資料請求

PDFをお送りします

B



担当者へ直接連絡

すぐにご対応します

 info@synapse.press

 090-1576-9439

 <https://synapse.press/>

 担当：小川

ご相談・お見積もりは完全無料です。まずは現状をお聞かせください。