

Company Information



組織を繋ぎ発展させる。

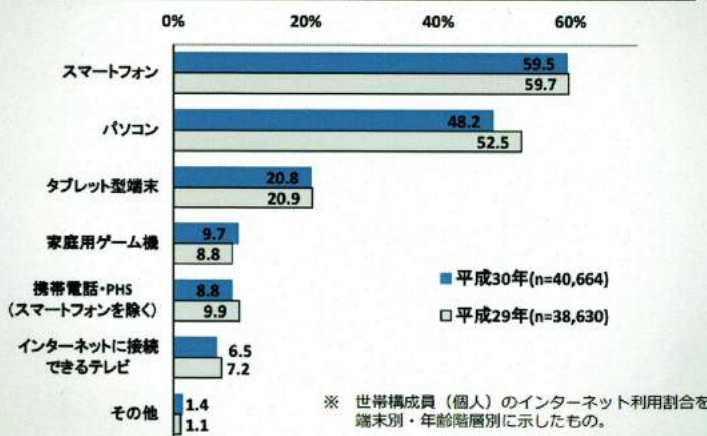
Collabo-Link



必要な人に必要な情報を届けて販売構築と販路開拓を担います！

広告は、闇雲に発信しても意味がありません、地域・年代・職種・興味等しっかり絞ってスポットライトをあてる広告手法が必要です。

インターネット利用機器の状況(個人)



広告は時代の変化と共に使用する機器の変化を捉える。

□世帯におけるスマートフォンの保有割合が約8割

固定電話の保有割合は約6割
□ソーシャルネットワーキングサービス等(SNS)を活用している割合が上昇(個人60.0%、企業36.7%)

総務省
平成30年通信利用動向調査資料

世界に類を見ない高齢者比率

イノベーションで必要とされるマーケットへ繋がります。

1歩先のまだ見ぬマーケットは創造から始まります。

挨拶

医療機器のメーカーで32年間勤務する中で、様々なDr・コメディカル・柔道整復師・鍼灸師の方々と経営方針や治療方針の打合せを行って参りました。

また、リハビリ施設や介護施設及び訪問系サービスの方々と今後の方向性や包括ケアについて色々お話する機会も多くありました。

世界でも類を見ない高齢化比率を迎えた日本国において、様々なサービスが創出されています。

この変化の激しい状況を、ビジネスチャンスと捉え、経験を活かし、異業種で物づくりをされている企業様が、医療・介護分野へ参入するにあたり、垣根を低くして参入チャンスの架け橋になりたいと思い起業しました。

営業は様々なサービスや、製品の販売促進を行う上で、必要不可欠な業務です。

しかし、時代のスピードアップが進むにつれて顧客が自ら、情報を搾取して必要な物を購入するスタイルへと変化してきました。

先に顧客自身が調べて、問い合わせを行う時代です。

当社は、必要な人に必要な情報を届けて、リアル営業との相乗効果を引き出し、成約率を上げる業務をお受けして進めています。



代表 工藤 早人



売上を増やすということ

販路開拓と企業マッチングは結果であり目的では有りません。

しかし、結果にも拘ります。



業務内容



01 キーパーソンヘアプローチ業務

製品の流通は、組織的な規模で取り組む事が近道であり安定的な売上確保が可能になります。

キーパーソンへお会いして繋がります。



02 「知ってもらうこと」

すべての商品やサービスは、「知ってもらうこと」NET・SNS広告「興味を持ってもらうこと」ランディングページLINKを駆使してこの作業を推し進めます。

03 イノベーション提案業務

時代の変化と共に、ユーザーニーズも大きく変化してゆきます、変化の少し先を読んで、対応を経営者と一緒を考えて提案してゆきます。



04 販路開拓とマッチング業務

販売がスムーズに進むように販路を開拓する事と、販売を得意とする企業様とマッチングを行いwin・winの関係構築を行います。

色々な、ニーズに合わせて上記を「組み合わせ」て提供した結果が販路開拓や販売チャンネルの見直し対応やマッチングが生まれます。



コラボリンク合同会社

社名 : コラボリンク合同会社
会社所在地 : 東京都葛飾区金町6丁目4-2-806
代表 : 工藤 早人
業務内容 : 販路開拓・web・SNS広告・販売チャンネル（国内・海外）の創出
TEL / FAX : 03-6260-8225
mobile phone : 090-1972-3578
E-MAIL : h-kudo@collabo-link.com
HOME ; <https://www.collabo-link.com>