

簡単! 代理店マーケティング
ガイドブック

疑問に
お答えいたします。

困った?



分からない?





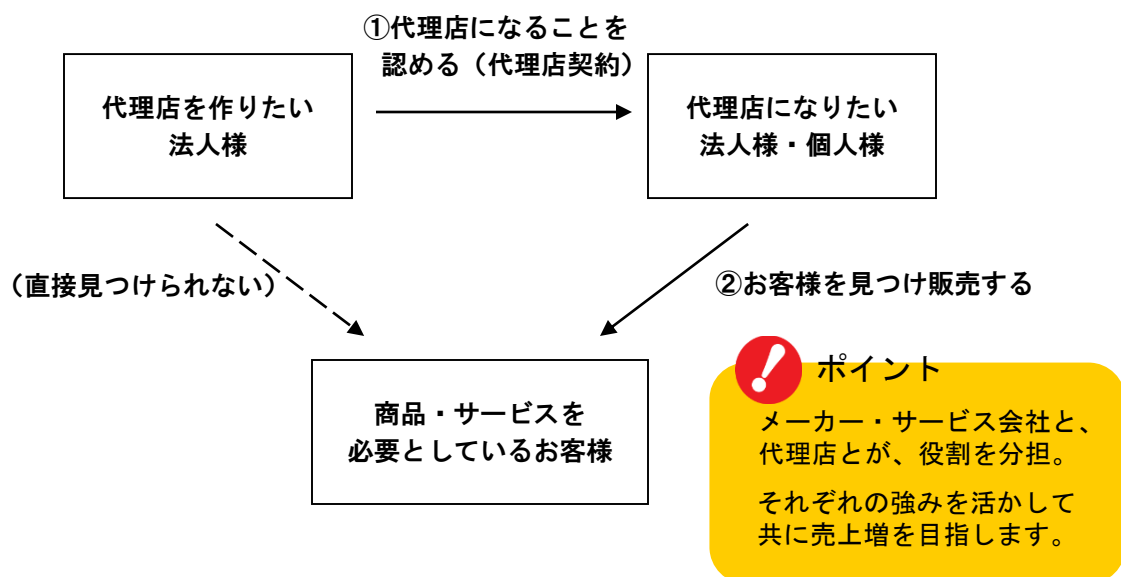
代理店マーケティングは ビジネス成功の近道です。

代理店マーケティングとは、代理店の仕組みを使った事業展開のこと。積極的に活用しましょう。

！ 簡単に始められるから “難しい”

- 代理店を募集する側も、代理店になる側も、比較的簡単に始められるのが代理店マーケティングの魅力です。成功するのはそれほど難しいことはありませんが、何も知らずに始めると失敗してしまうことも少なくありません。
- 成功するための正しい知識を身につければ、代理店マーケティングほど、手軽で、しかも短期間で成功できる方法はありません。
- 難しい知識は何一つありませんので、本ガイドブックや協会ホームページを見て、代理店マーケティングで事業を拡大していきましょう。

代理店マーケティングの基本的な仕組み。



このガイドブックでは、「代理店を作りたい」「代理店になりたい」それぞれのポイントや方法を説明いたします。



代理店を作りたい！

基本は「教えて教えられる」です。

1人の営業マンを代理店担当に変えれば、営業マンを何十人も採用したような売上を作ることができます。

！ 代理店を作るためのポイント

- 売り方が分からない間は、代理店を募集しても事業拡大はできません。こうすれば売れる、という方法を代理店に教えていくというのが代理店マーケティングの基本です。
- メーカー・サービス会社として、代理店に売り方を教えるのは「義務」であり「責任」もあります。販売のプロが勝手に売ってきているという考えは間違いです。大手企業でも、代理店を教えるための専任者が、指導、会議、教育ビデオの作成などに力を入れています。
- 売り方を教える一方で、代理店から新しい情報を収集します。成功事例や失敗事例、お客様の声や、お客様の目から見た競合他社の情報をまとめて、すべての代理店にフィードバックします。代理店に教えられたことをすばやく他の代理店に教えることで売上がグンと上がります。

！ 代理店を作る方法

- 代理店を作るには、まず自社で売り方を見つけ、お客様の見つけ方、説明の仕方、ご注文のいただき方などを研修やマニュアルなどで教えられるようにまとめておきます。
- 次に、代理店にどこまでの業務を行ってもらうかを決め、それに見合う報酬額を決めます。契約からアフターフォローまでを行ってもらうのであれば高くなければいけませんし、見込み客を紹介してもらうだけなら、低くてもいいでしょう。その他、初期費用をいただくのかどうかなど、細かい条件も決めます。
- 条件が決まったら、代理店を募集します。募集には、代理店募集サイトに掲載をして集めるプル型と、リストを探してこちらからアプローチするプッシュ型とがあります。通常は、コストが安い代理店募集サイトで募集して実績を作ってから、プッシュ型で大手企業や中堅企業を代理店にするというやり方が一般的です。プッシュ型は時間もコストもかかるので代理店数や代理店育成の経験が増えてから行うことをお勧めいたします。



代理店になりたい！ 自分に合った商材選びが重要です。

何を選ぶか、どの会社を選ぶかで、勝負が決まります。
選ぶ時は慎重に。選んだ後は全力で取り組みましょう。

！ 代理店になるためのポイント

- 売れているもの、売れそうなもの、という基準よりも、自分（自社）で売れるかどうかを中心に商材を選びましょう。既存のお客様やマーケット、得意な販売方法を活かせることができれば短期間で売上になりますが、そうでない商材は注意が必要です。
- メーカー・サービス会社のレベルを見定めましょう。いい商品は作るけれども、売り方を教えてくれない会社、売り方は教えてくれるけれども、セールスツールの出来が悪い会社など、完璧な会社は多くはありません。自分の得意分野が活かされれば、多少レベルが低い会社の方がやりがいもあり、大きな報酬を頂ける可能性もあります。
- どこの代理店になるかを決めるには、できるだけ多くの会社を見て回しましょう。一度選べばそこに多くの時間を費やすことになり、途中で売れないと分かっていても時間は取り戻すことができません。じっくり選んで、選んだ後、全力で取り組む方が近道になります。

！ 代理店になる方法

- 代理店を募集している会社を探すには、代理店募集サイトで検索し資料を取り寄せるか、展示会やフェアに参加して、直接会社とコンタクトを取る方法があります。どちらも活用しながら商材だけでなく会社の品定めもしましょう。
- ある程度、いい商材が見つかったら絞り込んで、実際に会いに行きましょう。事業説明会や、面談などで、どのような会社か、どのような代理店担当者かを見ましょう。少なくとも2年3年とお付き合いすることになる相手です。代理店を使い捨てと考えているのか、パートナーとして一生懸命育ててくれようとしているのかは重要です。
- いずれか1社（もしくは複数社）に決めたら、契約の条件と契約書を確認します。説明してもらった内容が契約書に記載してなければ追記してもらうように依頼しましょう。代理店担当者が替わってしまったり、約束していたことに反古にされてしまうということがないように、契約書には細かい点も記載してもらうようお願いしましょう。



よくあるご質問に お答えいたします！

初期費用はいくらにすれば代理店が集まりますか？

答 無料にすれば多く集まりますし、高額な初期費用を設定すればほとんど集まらないということもあります。当協会では、無料か、できるだけ安く設定することをお薦めしております。研修費用やセールスツールなど実費分のみの初期費用は良心的で好感が持てます。

事業を始めたばかりでも代理店を募集できますか？

答 募集すること自体はできますし、実際に代理店を作ることもできます。しかしながら、売り方が分かっていない段階で募集をしても、売れない代理店を数多く作ってしまうことになり代理店にとっても不利益です。結果として事業を大きくすることは出来ないことが予想されますので、まずは自社での販売実績を作りましょう。

自社の販路を活かせる商材が見つからない

答 法人で既存のお客様や販路を活かして、短期的に収益を上げることは代理店マーケティングの醍醐味の一つです。販路を活かせる商材が見つからない場合は、自社でメーカーに直接交渉をしに行く方法が考えられます。また、協会でもお手伝いいたしますのでお気軽にご相談ください。

代理店募集サイトはどこがいいですか？

答 代理店募集サイトは複数ありますが、掲載内容や検索方法などは様々です。同じ会社が複数のサイトに掲載していることは少ないので、目ぼしいサイトをお気に入りに入れておき、複数のサイトを定期的にチェックされることをお薦めいたします。

会社の見極め方を教えてください

答 まず資料がしっかりしているかを確認しましょう。お金がかかっているかどうかという点よりも、内容が分かりやすいかが重要です。電話やメールのやり取りの仕方も気になるようなら止めた方がいいでしょう。会社の文化は、一つ一つのやり取りに出ます。ずさんな対応は、お客様への対応や、商品・サービスにも現れクレームの原因になります。焦らずにできるだけ多くの会社を見て、1番いいところを選ぶようにしましょう。

よくある質問はホームページ上でもご紹介しております。



日本代理店協会のご案内

当協会は代理店というマーケティング手法を研究し、その活用方法を体系化、公開することを目的に設立されました。

代理店を活用したマーケティングは、流通の合理化、営業活動の効率化をします。このことは、非効率な販売活動をなくし、生産性を高め、商品・サービスの質を向上させ、私たちの生活を豊かにします。大きく取らえれば、人類の進歩発達に寄与するとも考えられます。

当協会の活動が社会的に意義のあることだと認識し、代理店マーケティングの研究と情報提供活動を行って参ります。

会員様は、ぜひ、協会ホームページや、協会のシンポジウム、セミナー、講演会、メールマガジンなどにご参加・ご活用いただき、代理店マーケティングを成功させてください。

分からないことがございましたら、無料相談をホームページ上から受け付けておりますので、どうぞお気軽にご相談いただければ幸いです。

協会ホームページ：<http://j-dma.org/>