



代理店募集の基本 ③

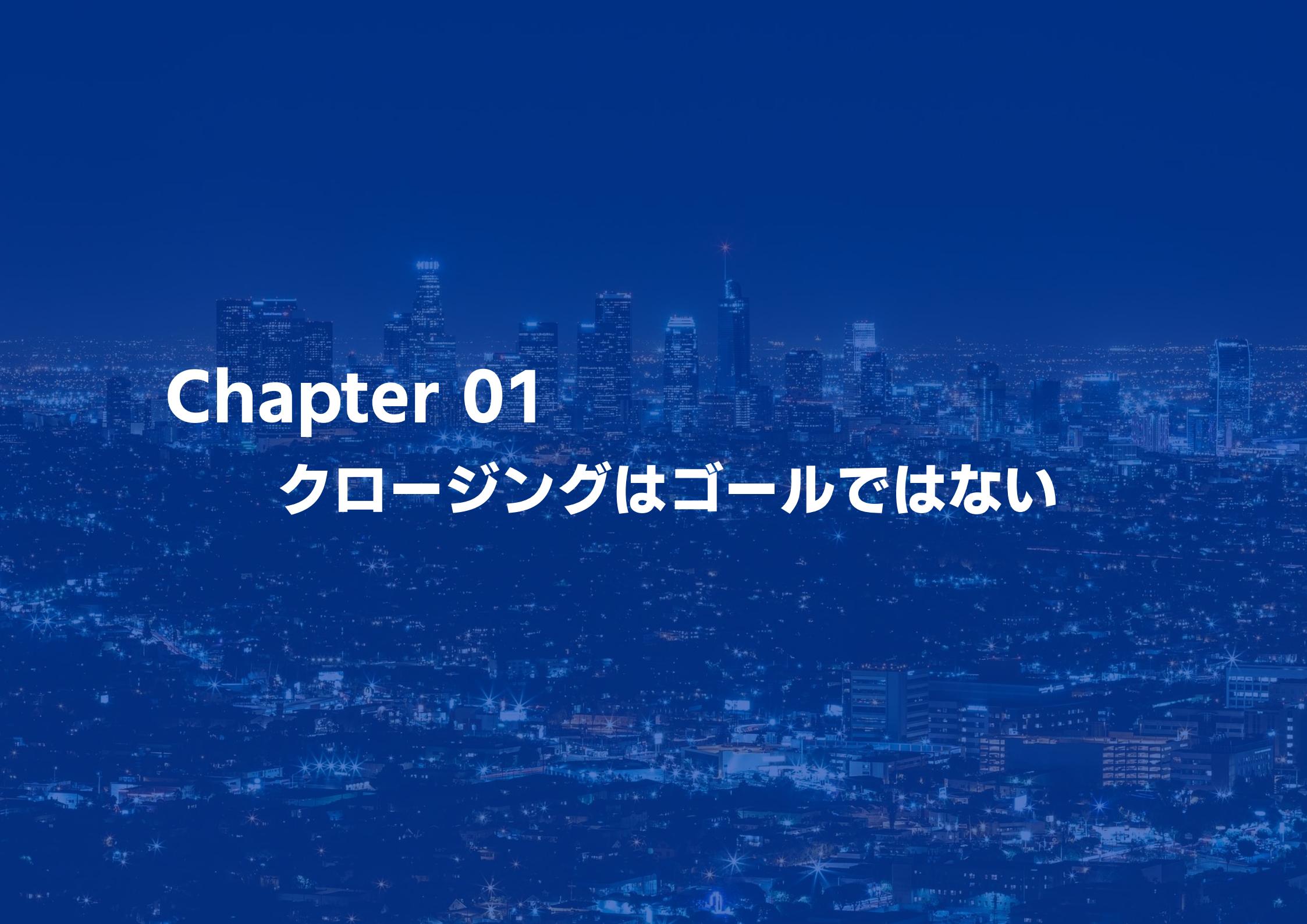
契約獲得



一般社団法人日本代理店協会

Index

- 01 クロージングはゴールではない**
- 02 判断に必要な情報をすべて提供する**
- 03 課題を一つずつ解決していく**
- 04 当協会が支援できること**



Chapter 01

クロージングはゴールではない

01 クロージングはゴールではない

望む成果を得るお手伝いをする

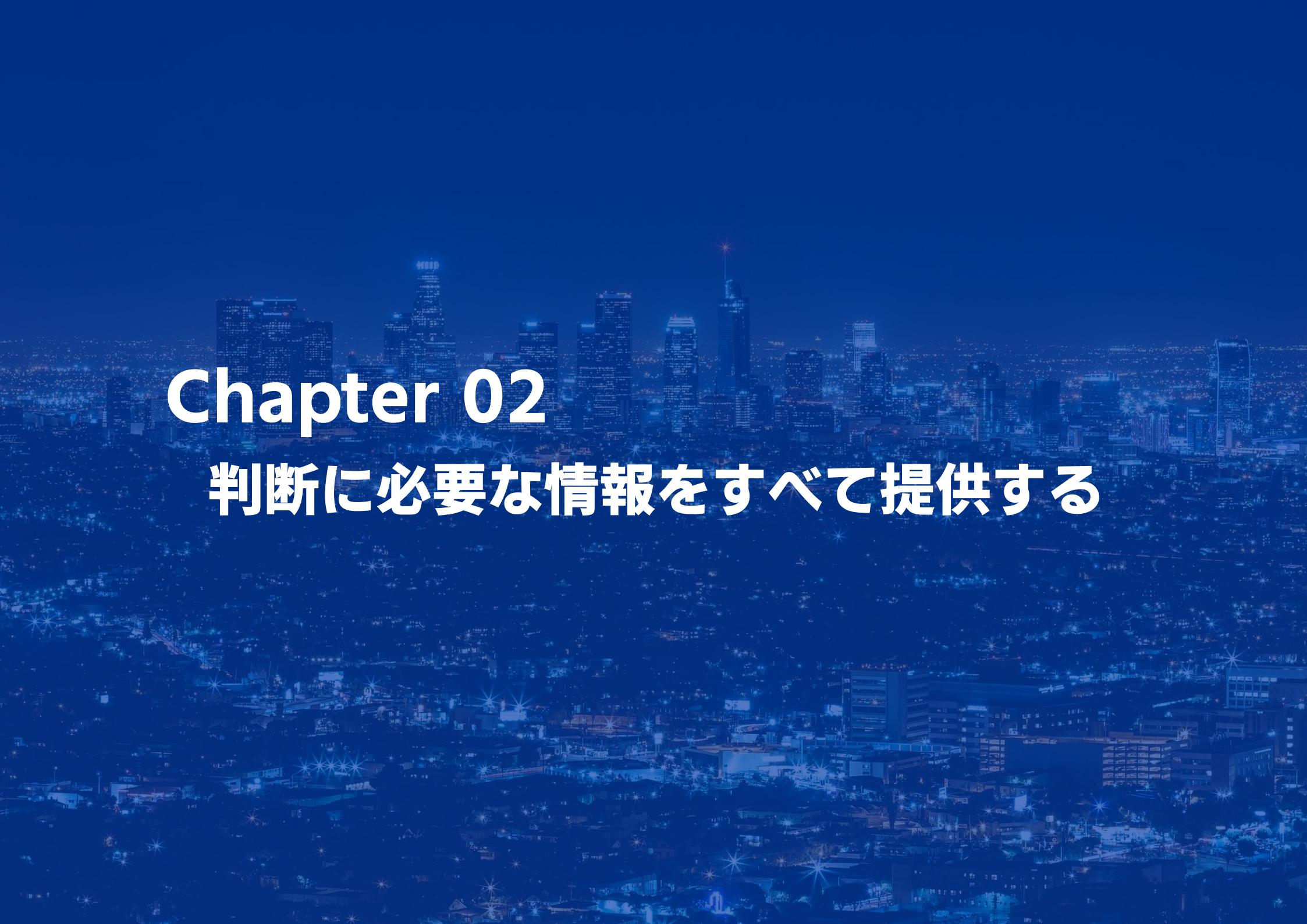
代理店募集の基本③は契約獲得です。これまでに見込先の発掘、事業説明とステップを踏んできました。

ここでは代理店契約の締結に関してレポート致します。まず始めに、代理店本部が必ず意識しなければいけないことがあります。それは代理店契約(＝クロージング)はゴールではないということです。

よくあるパターンは、代理店本部の担当者が契約締結を求めがちになり過ぎ、最終的に契約に至らないというものです。なぜ、このようなことが起こるのでしょうか？そのことを理解するには、代理店側の視点で考えると良く分かれます。代理店側が心配しているのは、契約締結の後のことなのです。成果は出るのだろうか？契約あるような支援は本当に受けられるのだろうか？成果が出なかった時は後悔するのではないか？など、不安でいっぱいです。

本部担当者の意識が契約締結になればなるほど、その差は大きく開いています。担当者は、まず、「代理店が望む成果をお手伝いすること」が仕事であると意識を変えることが必要です。そして、その意識で臨めばクロージングがゴールではないということを実感できる筈です。





Chapter 02

判断に必要な情報をすべて提供する

02 判断に必要な情報をすべて提供する

ネガティブな情報をポジティブに提供する

代理店募集の基本②の事業説明では、「なぜ取り組むべきなのか」「どう取り組むか」を話す必要があるとお伝えしました。これらでは「代理店をやりたい」という意思決定をしてもらうことが目的でした。しかし、クロージングの場面ではこれだけでは物足りません。

バケツに水を入れて続けると水は必ずこぼれ落ち始めます。これと同じように、代理店が契約を締結するという意思決定を下す(こぼれ落ちる)までは、情報をどんどん注いでいく必要があります。ここでみなさん忘がちな情報があります。それはネガティブな情報です。

フランチャイズ契約の場合、情報開示書面の項目に訴訟件数を明記することが義務づけられています。契約締結に不利になるネガティブ情報は、隠すのではなく、むしろ積極的に開示するべきなのです。そのことで情報の信憑性が高まり、企業としての姿勢が認められます。信頼関係がなければ契約締結しても意味がありません。ネガティブな情報を開示し、それに対する対処や改善プランをポジティブに伝えることで、バケツの水を溢れさせることができます。



02 判断に必要な情報をすべて提供する

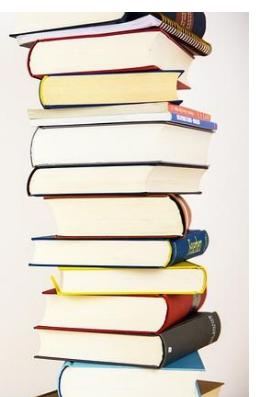
判断に必要な情報量は人によって異なる

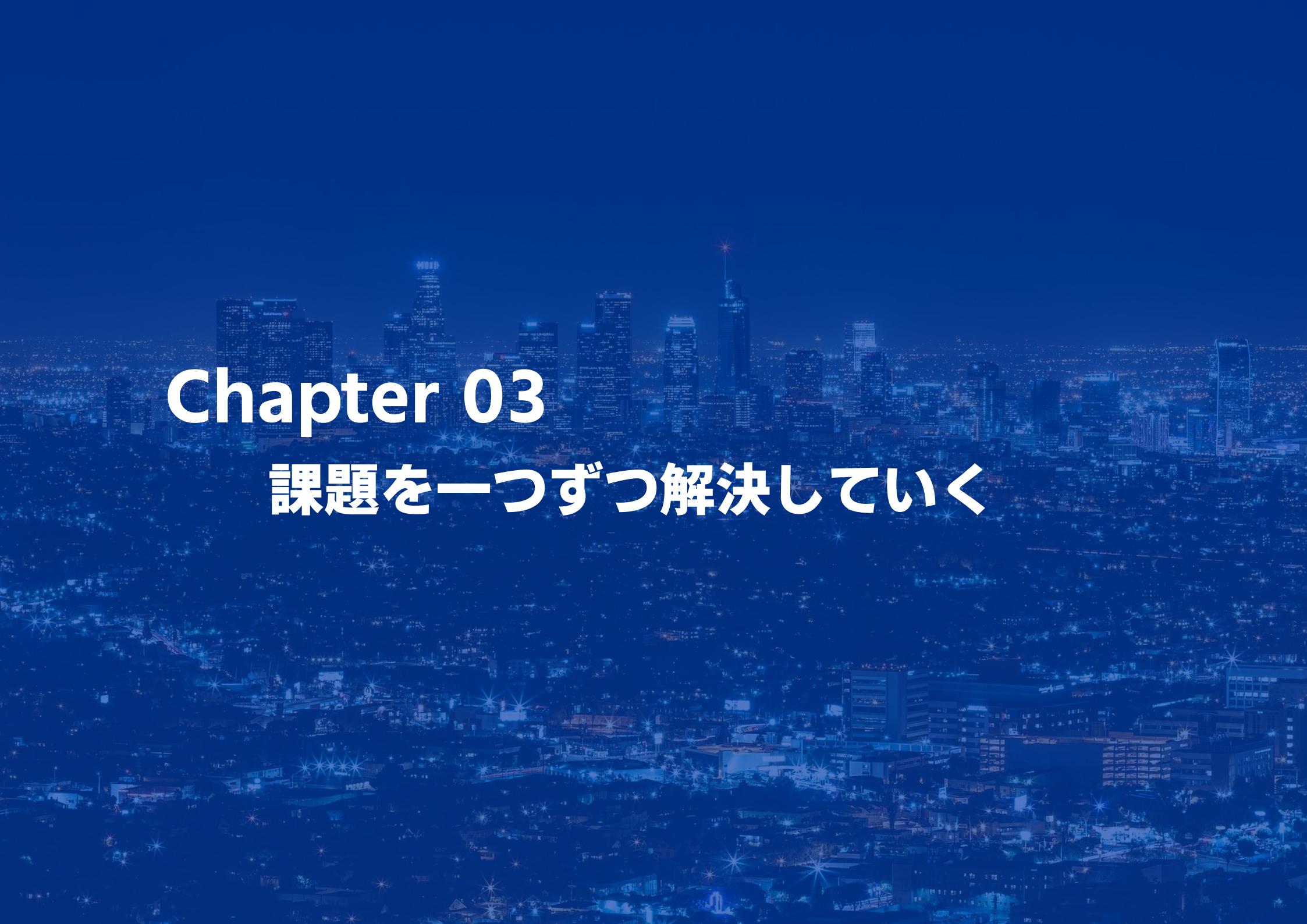
どれくらいの情報を提供すれば契約の意思決定ができるのでしょうか？それは人によって大きく異なります。成功事例があれば、すぐに信用していただける方もいれば、資料や契約書を隅々までチェックしてもまだ追加情報が欲しいという方もいます。

相手が法人の場合には、関係者が数名～十数名にも及ぶことがあります。それぞれの役割で判断するため、必要な情報が足りないということが頻繁に起こります。こうした状況を回避するために重要なことは大きく2つあります。

1つは、できるだけ多くの情報(資料)を用意することです。全員が必要とする情報を満たすことができるよう準備する必要があります。

もう1つは、決裁者に同席してもらうことです。法人との代理店契約の場合、いかに早い段階で決裁者に参加して頂き、決裁者に必要な情報を満たしていくかが鍵になります。





Chapter 03

課題を一つずつ解決していく

03 課題を一つずつ解決していく

ハードルを引き出しクリアしていく

「代理店をやりたい」と意思決定しているのに契約締結ができないのは、代理店側に飛び越えなければいけない課題があるためです。これは心理的なものかも知れませんし、予算や人員、タイミング的なものかも知れません。本人が気付いているかも知れませんし、そうでないかも知れません。

本部であるみなさんは、この見えないハードルを引き出して、一緒にクリアしていくお手伝いをする必要があります。しかもこのハードルは、次から次へと出てくることが一般的です。法人の場合、トップに同席してもらうのは、決裁者にしか見えていないハードルを先に見つけたいという意図もあります。

ようやく契約締結の段階まで進んだのに、最後にトップが出てきて、大きなハードルを持ちだされたらこれまで頑張ってくれていた代理店担当者の士気は低下します。最短距離で成功していただくために、予めハードルを想定してからスタートすることを推奨します。



03 課題を一つずつ解決していく

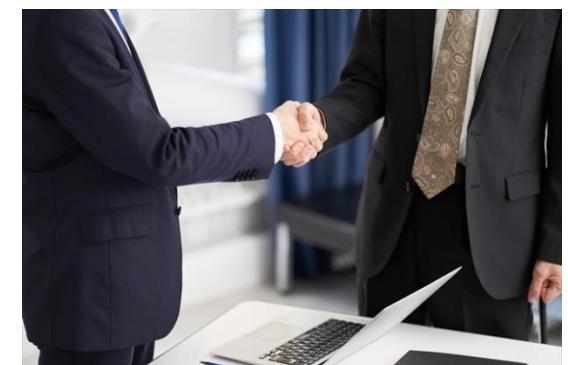
トップ同士の面談の場を設ける

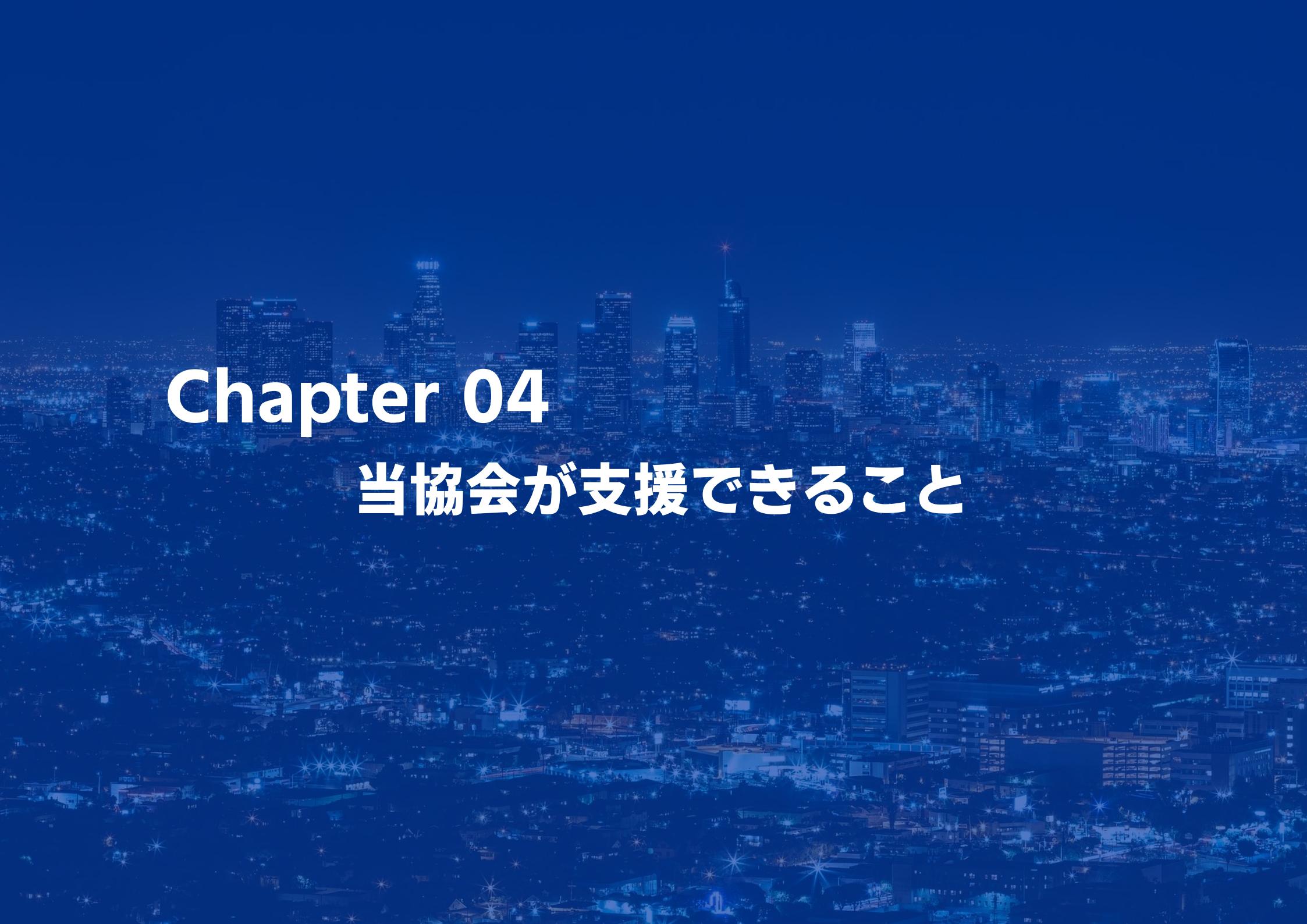
事業規模にもよりますが、代理店側のトップと本部側のトップが面談する場を設けることは、最高の契約獲得(クロージング)になります。お見合いのようにお互いが様子を窺う必要もありますが、トップ同士の話が盛り上がれば契約締結の意思決定は驚くほど早く行われます。

本部側のトップが、創業時の話や商品・サービスへの想いを語ることで、その熱量が代理店側のトップに伝わり、この商品・サービスと一緒に広げたいという気持ちが強くなります。

もし多忙であれば、集団面接という方法もあります。本部側のトップは1名で、代理店側は複数名が参加するというものです。大きく成功している代理店本部の中には、すでに成功されている代理店さんを呼んで、生の声を聞かせるというところもあります。

トップ同士をセッティングすることこそ、代理店契約締結に最も重要な要素なのです。





Chapter 04

当協会が支援できること

04 当協会が支援できること

クロージング方法をアドバイスいたします

既に、代理店展開していて、契約を獲得できていないという本部がありましたら、当協会にご相談ください。

自社では見えてない部分を客観的に見ることで、契約獲得(クロージング)の成功率は格段にアップします。

クロージングのステップや情報の内容、提供方法、面談のセッティング方法など、見直し改善できるポイントはいくつもあります。

内容によっては、ご予算をいただいて直接コンサルティングさせていただくことも可能です。

より速く、より高い成果を出したいという企業様はお気軽にご相談いただければ幸いです。

当協会では、代理店やフランチャイズの仕組みをより効率的に活用できるようにして、新規開業率の向上や日本経済活性化に寄与することを目的に活動しております。

一般社団法人日本代理店協会