



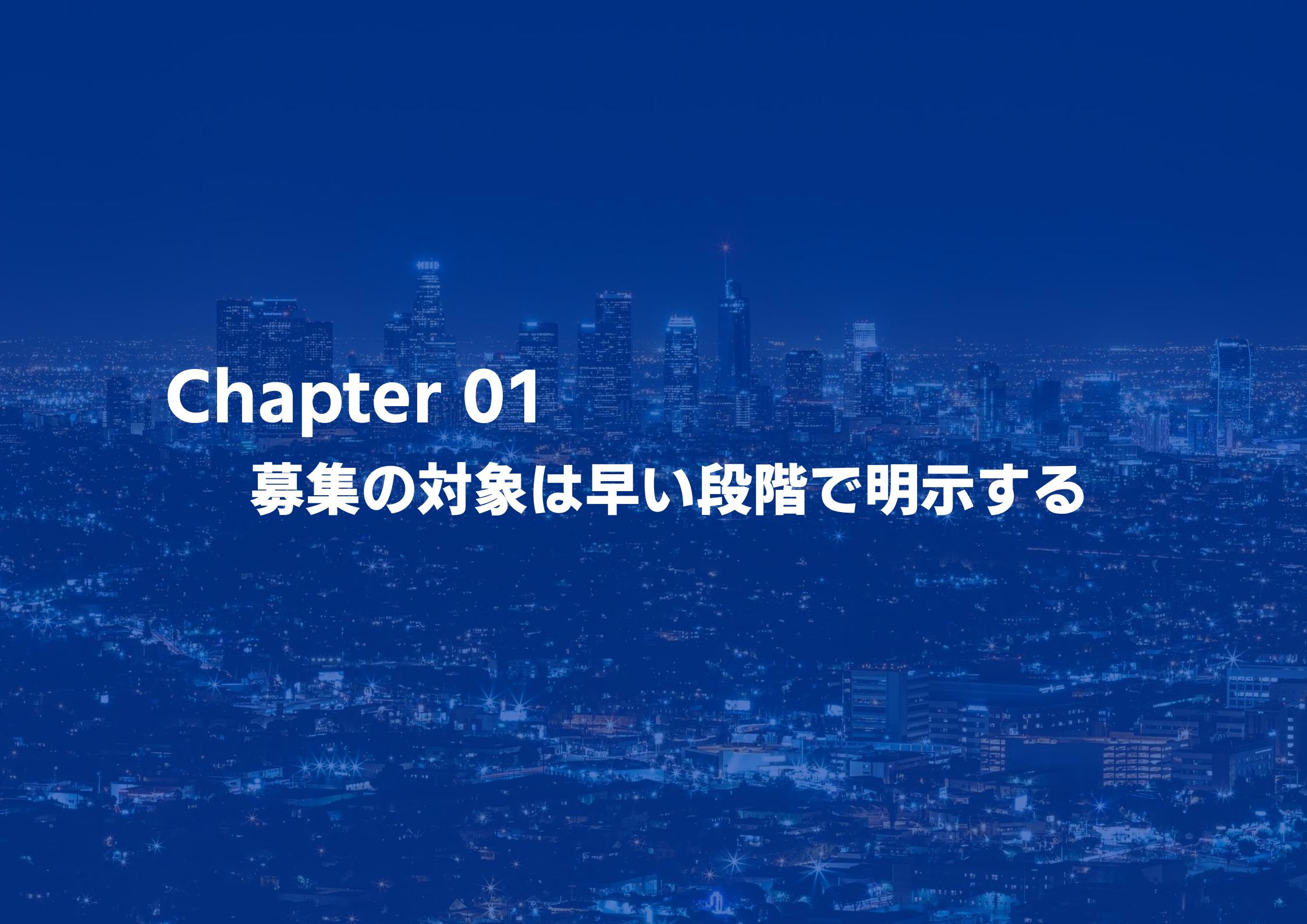
代理店募集のチェックポイント② 募集条件



一般社団法人日本代理店協会

Index

- 01 募集の対象は早い段階で明示する
- 02 表形式や地図を使った表記
- 03 細かい条件はQ&Aを活用する
- 04 当協会が支援できること



Chapter 01

募集の対象は早い段階で明示する

01 募集の対象は早い段階で明示する

誤解をされない募集条件

代理店募集における募集条件とは、募集地域や募集対象(法人/個人事業主/個人のことです。複数の業務内容で募集する場合には、募集条件をそれぞれ明示してください。この際の注意点は、早い段階で明示するということです。

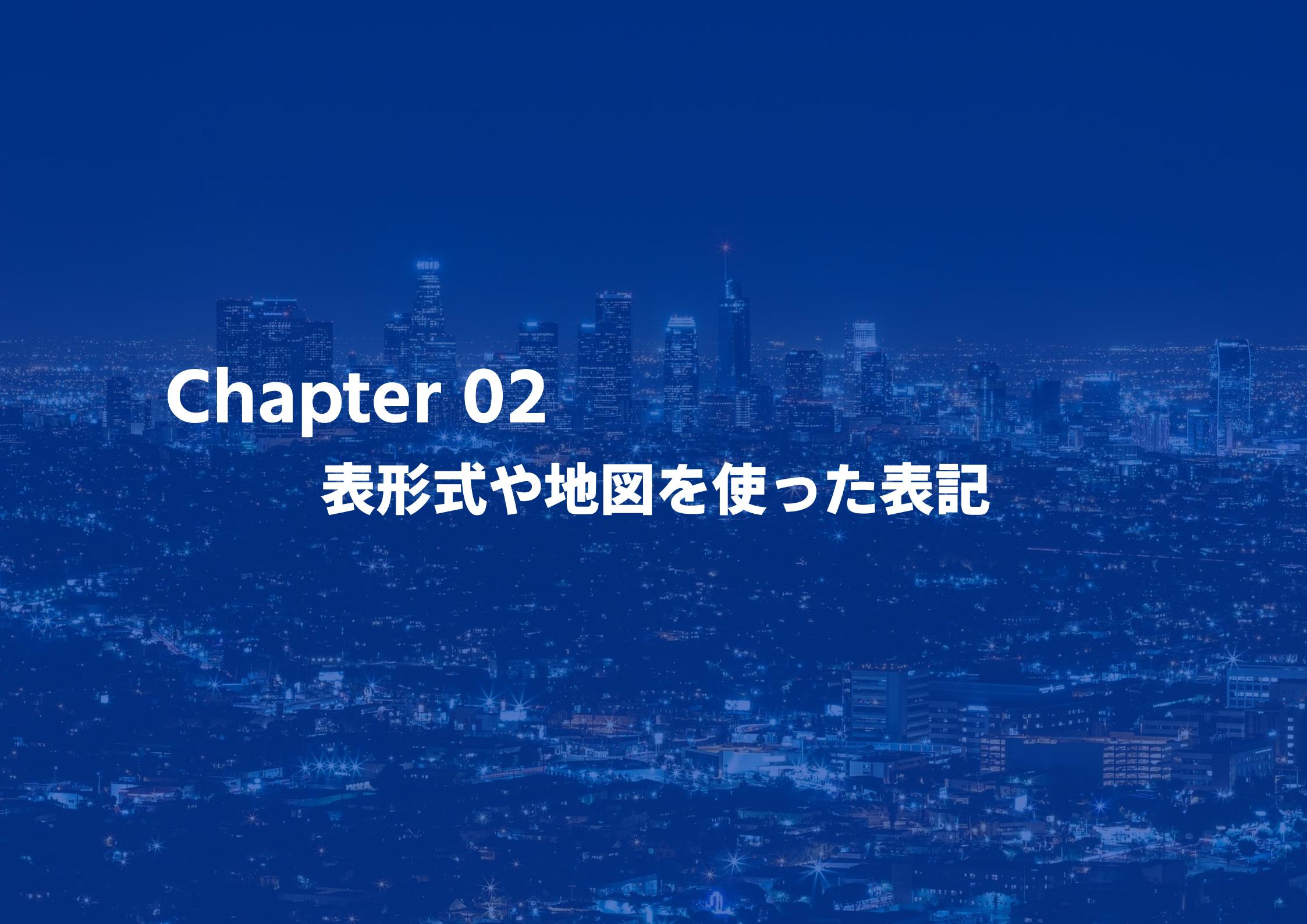
募集条件を曖昧にすると対象外の代理店候補が次の段階(説明会や面談)に進んでしまう可能性があります。少し考えてみてください。説明会で自分が募集対象でないと分かったとしたらどう思うのか?を…「大勢の前で憤慨する」「マイナスな発言をする」など全体に悪い印象を与えててしまう可能性があります。説明会ではなく個別面談だとしても、双方のスケジュールを無駄にしてしまい、担当者レベルでは非常に嫌な思いをしかねません。

ミスマッチを極力無くすことは、双方にとってとても大切なことです。

募集サイトなどの募集条件もこれを機に確認・改善を行うことをお薦めします。

代理店本部としては、丁寧・慎重すぎる方が丁度良いと考えるべきです。





Chapter 02

表形式や地図を使った表記

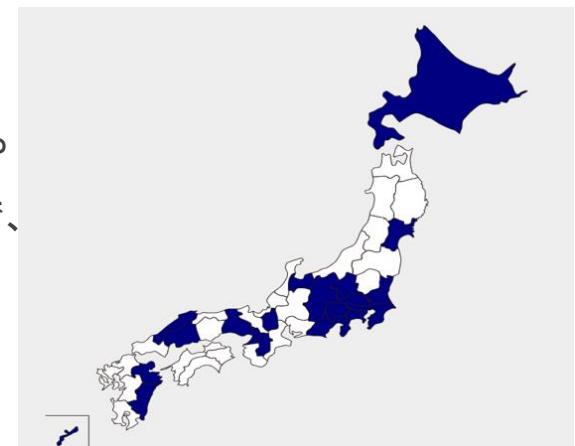
02 表形式や地図を使った表記

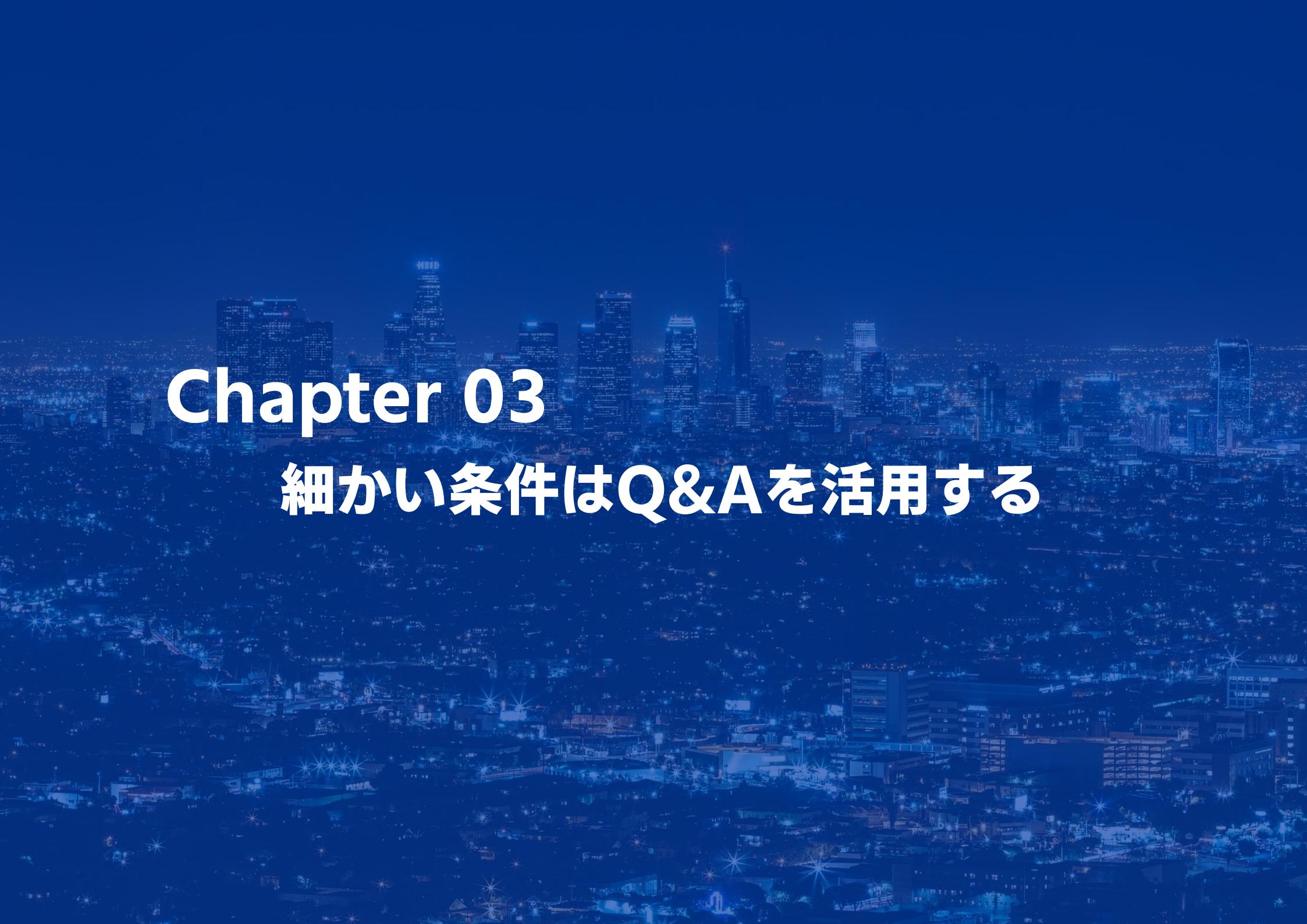
説明しなくても分かるようにする工夫

募集条件はただ書いてあれば良いというものではありません。誤解を生じさせないためには資料をパラパラとめくったレベルでも分かるようにしておく必要があります。一般的には表形式で明示するのがベストです。業務内容、募集対象、募集地域、初期費用、販売条件などの主要項目を並べておくと良いでしょう。

また、都道府県単位で各1社ごとしか代理店を募集していない場合、地域ごとに募集する代理店の数を制限している場合などは、地図を用いてください。視覚的に分かりやすい(空いている=早くその地域の権利を得た方が有利)という印象を与えることができます。その際は、必ず日付やバージョンを記載するようにしてください。(トラブルを未然に防ぐため)

そのほかにも業種や事業規模、特定の資格を有することを募集条件とする場合には、イラストや写真などを使ってできるだけ分かりやすく表記してください。条件は対象者を狭めるという一方で、対象者に自分(自社)だと気づいてもらえるという側面があります。
対象者に気づいてもらうために、どう打ち出すか?という視点で募集をしてみてください。





Chapter 03

細かい条件はQ&Aを活用する

03 細かい条件はQ&Aを活用する

問合せが多い質問はまとめておく

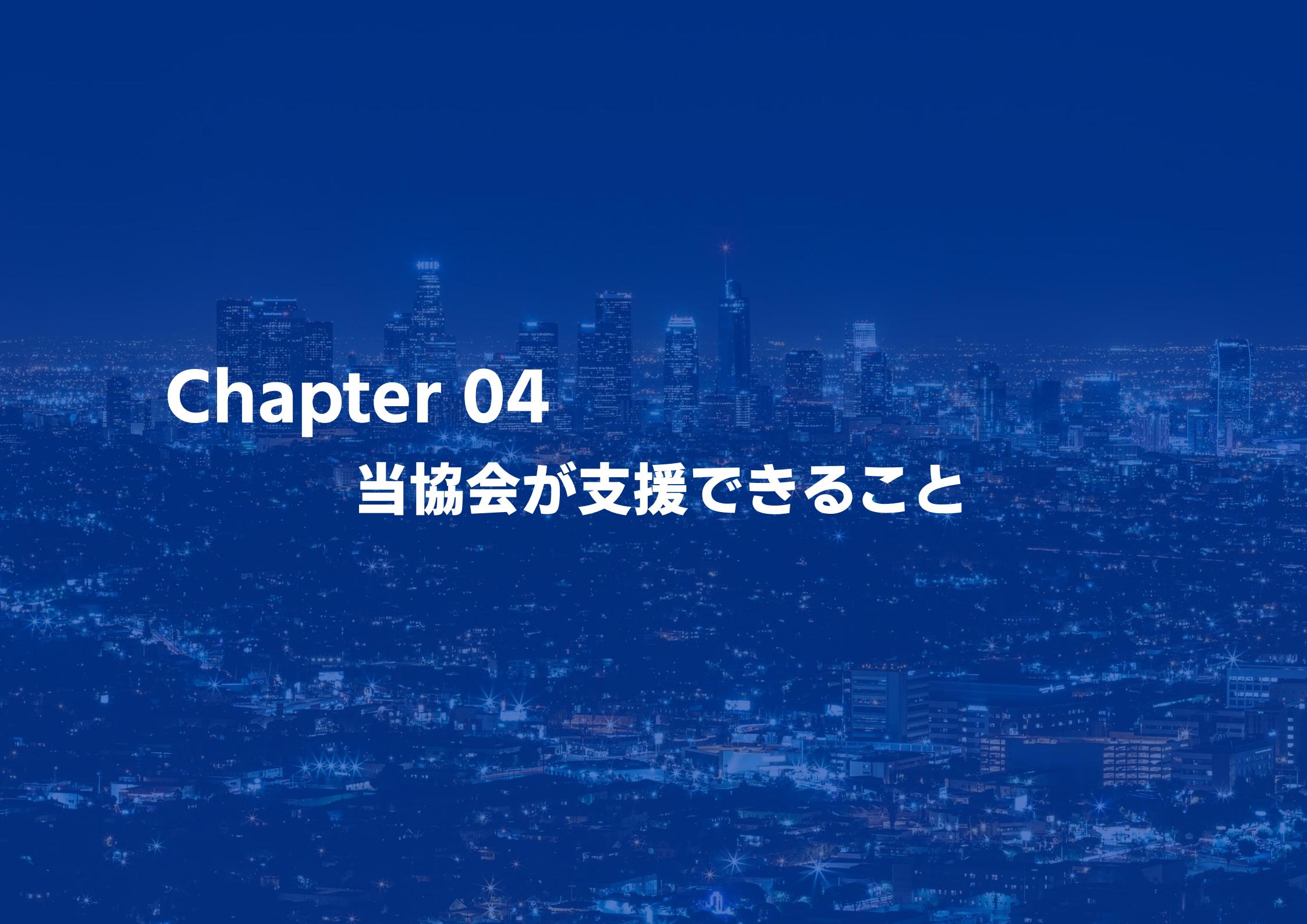
大手企業や金融業など一部の企業では、募集の条件が細かく決められていることが少なくありません。

代理店契約前の与信を厳しくしている大手企業などの場合、これまでのような表形式などの表現方法では網羅できないこともあります。そのような場合にお薦めなのがQ&Aです。

Q&Aは、質問と回答の組み合わせであるため、興味がない質問は読み飛ばされるという性質のものです。代理店募集時に貴社がどのような代理店を求めているかを一方的に発信するのではなく、代理店側が持つ質問にQ&Aで丁寧に答えておきましょう。Q&Aを使えば対象外の代理店が除外され、対象の代理店が自ら選別されていきます。

Q&Aを用意する際には、問合せが多い質問から順番に並べていき、できるだけ代理店側が使う言葉(単語)を使用するようにしましょう。代理店募集を始める前でしたら社内でロールプレイングをすることで頻度の高そうな質問を想定することができます。実際に代理店募集を開始してから修正していくことを忘れないよう注意してください。





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

募集条件設定時のアドバイスをいたします

当協会にいただくご相談で募集条件に関して一番多いのは、法人限定にすべきか？個人事業主や個人も対象にすべきか？というものです。結論から申し上げるとケースバイケースです。事業内容によっては法人限定が良いとお答えすることがありますが、募集条件を広げた方がいいとアドバイスすることもあります。

例えば、飲食店向けの商品・サービスを展開している多くの代理店本部は、法人だけでなく、個人事業主も対象にしています。これは個人事業主の中でも営業チームを構築している方がいらっしゃったり、店舗向けコンサルで顧客を多く持つ方もいらっしゃるからです。一方で、個人は活動件数が少なく即戦力となりづらいため独立開業パックを作ることを提案させていただく場合があります。

このように、当協会ではこれまで培った多くの本部様の成功・失敗例を元に募集条件のアドバイスをさせていただいております。会員様は無料でご相談できますので、是非ご活用いただければ幸いです。

一般社団法人日本代理店協会