

# 本部担当者が一番初めに確認したい 運営ミスを防ぐ基本チェックリスト

代理店や加盟店のことを知り尽くした代理店ドットコムならではの基本チェックリスト。このリストを良く理解することで、ご担当者が陥る基本的な運営ミスを限りなくゼロにすることができます。もし分からない内容があれば遠慮なくご相談ください。ビジネスは知恵比べ。タダで手に入る情報が大いに活用しましょう。LINE版カスタマーサクセスの本部お助け戦略室からお気軽にメッセージをお送りください。

## 集め方

成功する本部として、代理店になるための初期費用は必ず設定しましょう。無料で集めた代理店は契約はしやすいがアクティブにならず売上がゼロ、という担当者として最悪の結果を招きかねません。

商品やサービスは可能な限り分けて、複数のページで募集しましょう。これによって入口が増え、より短期間で多くの資料請求を集めることができます。募集したのに集まらないというリスクを最小化します。

代理店制度も紹介代理店、販売代理店、OEM代理店など複数のバリエーションを用意しておきましょう。選択肢が多ければ代理店も獲得しやすく、可能性を探りながら売上を伸ばしていくことができます。

## 選び方

世の中には、販路を持っている代理店と、販路を持っていない代理店があります。前者は見つけにくく契約もしづらいため、後者の代理店を教育して即戦力にするという覚悟が必要です。

集まってくる代理店の質が悪いんじゃないありません。今のレベルで集まるのはそういう層というだけ。いずれ質の高い代理店がやってきます。今できるのは目の前の代理店を選んで育てることだけです。

口では良いことをいっても動かない代理店もいれば、第一印象は悪いけど長く付き合ったら一番売上を上げてくれるという代理店もあります。たいていの直観は外れますので相手を信じて売らせてあげてください。

## 育て方

営業経験がある相手でも、御社の商材に関しては新入社員と同じ。業界のこと、コンプライアンスのこと、など、基本的なことから全て教えるつもりで研修内容を用意しておいてください。

基本的に人間は楽をしようとするナマケモノです。本部が数字に厳しくなれば自ずと売上は上がってきます。でも成果だけでなく行動に対する数字を管理してください。行動の数か質か、必ずどちらかが原因です。

教育、教育、教育！すべては代理店を育てることができるかで本部の成否が決まります。代理店から最新情報を収集し、成功事例や失敗事例を共有する。あらゆる業務を効率化し教育に業務時間を集中しましょう。