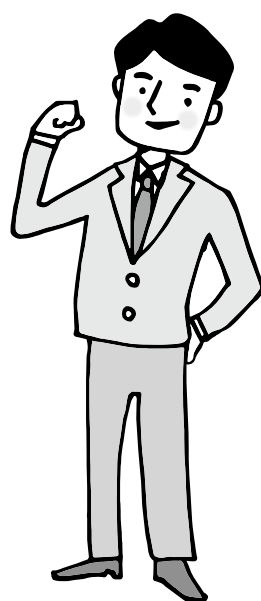


代理店募集.com 活用マニュアル



株式会社プライスレス

はじめにお読みください

■代理店募集.comについて

「代理店募集.com」は、代理店になりたい企業・個人に、商材（商品・サービス）を紹介する資料請求サイトです。

掲載企業様は、資料請求1件5,000円（月の上限100,000円）で募集することができます。

■本マニュアルについて

代理店募集.comは、インターネット上の資料請求サイトです。

はじめて掲載される企業様にとっては、分からないことも多いと思います。

長くサイトをご活用いただくため、どうすれば代理店をつくることができるかをまとめさせていただきました。

サイト掲載前だけでなく、掲載後も見て、代理店募集にお役立ていただければ幸いです。

■著作権について

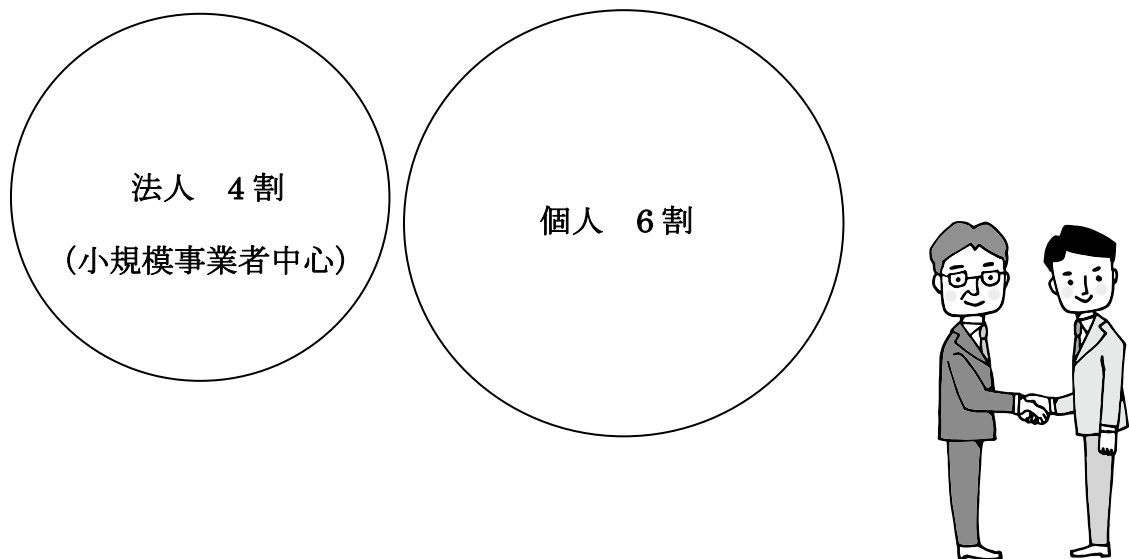
本マニュアルは著作権法で保護されている著作物です。著作権は株式会社プライスレスに帰属し、当社の許可を得ずに一部または全部をデータ蓄積手段（印刷物、ビデオ、CD、DVD、テープレコーダーなどの電子メディア、インターネットサーバ等）により複製、転載することを禁じます。

掲載内容（もくじ）

1. どんな人が資料請求してくるか.....	2
2. 代理店獲得のコツ.....	3
3. 資料請求の流れ.....	4
4. 電話のかけ方.....	5
5. 契約までの流れ.....	8
6. 契約後の注意点.....	9
7. 募集文書の作り方.....	10

1. どんな人が資料請求してくるか

代理店募集.comのユーザーは、おおよそ法人が4割、個人が6割です。
法人といっても大企業の担当者からの資料請求はほとんどなく、中小・ベンチャーの社長、新規事業責任者、営業責任者、個人事業主からの資料請求が中心です。
個人の方は、脱サラ希望の方や、副業・独立希望者、シニアの方などです。商材によっては女性からの資料請求もあります。



資料請求者は、「売れる商材を探している」「副業・独立のネタを探している」という状況です。

今すぐに代理店契約しなければいけないという状況の方はほとんどいません。
そのため、代理店契約にいたるかどうかは、対応されるご担当者の力量にかかっています。

資料請求者に電話をすると以下のような反応がほとんどです。

- 「とりあえず資料請求してみました」
- 「忙しくて資料は見えていません」
- 「何か良い商材はないか情報収集中です」

この状態の方に貴社の事業を魅力的に説明し、代理店契約まで持っていく必要があります。
簡単とは言えません。経験が必要な仕事です。
そのため資料請求がたくさん来ても代理店契約までいたらない企業様も少なくありません。
電話のかけ方など基本的な内容は本マニュアルで紹介いたしますので参考にしてください。
※電話できる担当者がいない場合は、掲載はお薦めしません

2. 代理店獲得のコツ

代理店募集.com を使いはじめると、掲載企業様から以下のような声をいただきます。

「質のいい代理店からの応募が少ない」

「資料請求したことを覚えていない人がいる」

「真剣さを感じられない」

前ページをお読みいただければ、もともとそういう方が資料請求していることがご理解いただけると思います。

代理店募集.com を上手に活用されている企業様はおおよそ次のような考え方でお使いいただいています。

- ・こちらが審査する立場で、資料請求者をどんどん落としていく
- ・資料請求者の中から本当に売れそうな代理店を見つけ契約する
- ・数ではなく売れる代理店を見つける
(月に1社でも優良な代理店が見つければ費用対効果は得られるという考え方)
※売れない/売らない代理店を増やさないように注意しましょう

上記を踏まえ、代理店募集.com を活用して代理店を獲得していくコツを紹介します。

- ① 良い商品や代理店になる魅力を考えて資料請求者を集める
募集ページは弊社で作成しますので、きれいな写真の準備や、魅力的な報酬、成功事例、売れそうなキャッチコピーなどをご用意ください。
- ② 集まったリストに対して電話をかけて口説いていく
貴社の商品を売りたいと集まった、とは考えずに、商品を探している人に電話ができる
と考え、一人ずつ口説いて行きましょう。
(この時に相手の対応などを見て、審査もしていきましょう)
- ③ 基本的には来社いただく
事業説明会や面談、契約など、基本的には来社してもらいましょう。
行動力、営業力がある代理店は、本当に売りたいと思ったら来てもらえるものです。
来てもらえない場合、魅力が足りない、電話での説明が失敗したと考え修正しましょう。
- ④ 売るためのサポートを考える
代理店契約をしたら黙って売ってきてくれると誤解しがちですが実際は違います。
多くの商品の中から貴社の商品を継続的に売ってきてもらうは簡単ではありません。
代理店の立場に立って研修や勉強会などのサポート内容を考え、説明することで、代理店契約を多く獲得することができます。

3. 資料請求の流れ

資料請求者が、募集ページを見て資料請求をすると以下のメールが同時に送信されます。

- ① 資料請求者に自動返信メールが届く
資料をご用意いただければ PDF ファイルのダウンロード URL を案内します
- ② 企業ご担当者様に登録通知メールが届く
資料請求者の会社名、役職、氏名、住所、電話番号、E-mail が記載

登録通知のメール本文に【HTTPREFERER】という項目があります。

ここが http://b-seeds.com/*****.html または空欄の場合は通常の資料請求、<http://55auto.biz/priceless/responder.php> となっている場合は一括資料請求です。

企業担当者様は、メールを受信したら資料請求者に電話を入れてください。

代理店募集.com では資料請求 1 件 5,000 円ですが、以下の場合には請求の対象外としています。(ただし資料請求数の 50% を下回ることはいけません)

- ・ 4 回電話してもつながらない (話をすることができない)
- ・ 電話番号が違う、誤記入

それ以外は興味がない、関心がない、契約にいたらない、などに関係なく請求の対象となります。

電話をしなくても請求対象となりますので、必ず 4 回は電話するようにしてください。

電話をした後は、事業説明会に呼んだり、個別に面談したり、E メールや郵送でのやり取りなどを通じて代理店契約まで持っていきます。(資料請求から 30 分以内がつながりやすいと言われています)

資料請求が多い場合、メールで一斉に案内したいという企業様もありますが、ほとんど反応がありませんのでオススメしません。

電話で話していなくて、面識もない企業からのメールは読まれないものと考えたほうが良さそうです。



4. 電話のかけ方

資料請求サイトですので、資料請求者は電話がかかってくることを期待していません。

一部の方は、電話がかかってくることでクレームになることもあります。

資料を請求しただけという認識があるようです。

しかしながら、積極的に電話をかけていかないと代理店契約には結びつきませんのでしっかりと電話をしていただきたいと思います。(資料請求後すぐにかけるのが効果的です)

電話は、いきなりアポイントを取るのではなく、相手の状況をよく聞いてあげることが目的に電話しましょう。

- ・相手が理解していない段階での面談は無駄になることが多い
- ・職業相談員になったつもりで相手の状況を聞き、自社に合っているかを判断しましょう
- ・面倒な会社や個人を代理店にするとあとが大変ですので注意しましょう
(電話の態度が悪ければやさしく断ることも必要)

資料請求者の気持ちを考えると、実際に資料を見ているいきなり電話がかかってくると、「見ていない」と言ってしまうものです。

郵送で送られてくるものだと思って自動返信メールを見ていない方もいらっしゃいます。

そこで、電話をかける時は「資料を見ていない」という前提で電話をしましょう。

資料を見ていないことを理由に電話を切られないようにするのがポイントです。

資料を見ている、いないに関わらず、商品や代理店制度のことを説明し、興味を持ってもらうようにしましょう。

電話をかける目的は以下のとおりです。意識して電話しましょう。

1. 代理店になるのにふさわしいかを探る(環境や人物的に)
2. ふさわしければ次のステップに進ませる
3. また連絡をしてもいいか確認する(リストの整理。不要なリストはコストになります)

以下は電話をかける例(トークスクリプト)です。貴社用書き直してご利用ください。

()内は説明です。

(出だしは聞き取りづらいのでゆっくり大きな声で)

お世話になります。わたくし、〇〇〇〇株式会社の〇〇と申します。

先ほど、代理店募集.comから資料請求いただいた会社のものですが、今お時間よろしいでしょうか?ありがとうございます。

(第一印象を良く、きちんとゆっくり丁寧に話す)

この度は資料請求いただきまして誠にありがとうございました。
資料はメールで届いていると思うので後程ご覧いただければ幸いです。

(ここで商品と代理店になる魅力を短く話す)

わたくしどもの製品〇〇〇は、〇〇〇なお客様に使っていただいている代理店様は月に〇台販売いただいている、月間〇〇円の収益になっています。

(ここから少し親しみやすく話す)

ちなみに、〇〇さんは今どのような商材を扱っていらっしゃるのですか？

(相手に売るルートがあるか、売る能力があるかなどに興味を持って聞き取ります)
なるほど、それで弊社の〇〇にご関心お持ちいただいたのですね。

弊社の〇〇〇は、

〇〇〇なお客様を探して営業していただくことが必要なのですが、

〇〇さんはこういうことが得意でいらっしゃいますか？

(具体的な営業方法を話して、できるかどうかをズバリ聞き出す)

(このあたりで、相手が売るのは無理そうと思ったら「では、また資料をお読みいただいて分からないことがあれば是非ご連絡ください」と言ってリストから外します)

(売れそうなら、相手の現況に合わせて「いつまでに」「何をするか」などを電話で約束しましょう)

それでは、一度オンラインで商品・サービスの詳しい説明をさせていただこうと思いますが、来週の〇日と〇日ではどちらがご都合よろしいでしょうか？

ありがとうございました。私、〇〇〇〇株式会社の〇〇と申します。これから担当させていただきますのでどうぞよろしくお願いたします。

相手が携帯で留守電だった場合のトークスクリプト案

私、(会社名)の〇〇と申します。

〇〇〇〇様の携帯にお電話させていただいております。

先ほどは代理店募集ドットコムから資料をご請求いただきまして誠にありがとうございました。

お電話に出られないようですので、また改めさせていただきますが、お手数でなければ、03-****-****までお電話いただければ幸いです。月～金の9:00-17:00まで営業しております。

よろしく願いいたします。
失礼いたします。

相手が会社でも、携帯の留守電でも、折り返しのご連絡をいただくことは失礼ですので、上記のようにこちらからかけるとメッセージを残しましょう。

よほど律儀な方でない限り折り返して電話をしてくることはありません。上記のように留守電に残しておく狙いは、どうして電話してきたかの理由、信用できる会社であるということのアピールです。きちんと残しておくことで、2回目、3回目で電話に出てくれるようになります。

留守電を残さないというマナー違反や、横柄な態度、内容での電話は売れる代理店ほど敏感に察知して遠ざかっていきますので注意しましょう。

代理店募集.comを活用して成功している企業のほとんどが、優秀な担当者が電話をかけて、上手に相手を見極めながら口説いて代理店を増やしています。是非、トークスクリプトを参考にしながら練習して、本番に挑んでください。



5. 契約までの流れ

こちらが資料請求者を審査しているのと同じように、向こうもこちらを信用できる会社かどうかを見ています。

電話の連絡が遅い、担当者の対応が悪い、などちょっとしたことが原因で良い代理店をみすみす逃してしまうこともあります。

資料請求後に電話で話した後は、事業説明会への誘導か、個別面談、Eメールや電話でのやり取りを経て、代理店契約を締結します。

そのためには、どのような業務を行うのか、報酬はいくらか、締め支払いはいつか、など募集条件が記載された募集文書が必要です。

この文書が分かりやすく、かつ、魅力的であれば、担当者様の説明も少なくても済みます。また、募集文書の内容が少なく、デザインも悪く、信頼がおけないものであれば、代理店を獲得することは難しいでしょう。

理想的な契約までの流れは次の通りです。() は資料請求者の気持ち

- ① 資料請求者に電話する (信用できそうだし、なかなか面白いビジネスだ)
- ② 募集文書を読んでもらう (なるほど、本当に面白そうだし、儲かりそう)
- ③ 事業説明会・面談に参加する (よし、やってみよう)
- ④ 契約書の確認 (問題なさそう)
- ⑤ 契約書締結 (がんばって売ろう)

重要なことは①で興味、信頼を得て、②③でビジネスとして取り組まないと損だと思っていただけるような説明ができるかどうかです。

この部分がしっかりできていれば、資料請求者の質が良くないとか、真剣な人が少ないと悩むことなく、自信を持って代理店ビジネスを薦めることができ、代理店契約も増えていきます。

代理店募集.com では、より多くの案件を掲載するために、代理店募集がはじめての企業様でも募集できるようにしております。

ただし、人員が少なく社長一人で代理店募集を担当したり、商品・サービス自体の魅力が弱い場合には、残念ながら代理店は増えません。

代理店を募集する前に、仕組みをしっかりさせておきたいという場合は、一般社団法人日本代理店協会に入会し、準備ができてから募集開始しても良いでしょう。

一般社団法人日本代理店協会 <https://j-dma.org>

6. 契約後の注意点

代理店契約をすれば代理店が自然に売ってくれると考えている方が多いようですが、そのようなことはありません。

まず、募集文書や事業説明会・面談で、どのように営業をすればいいのか、どのように活動すれば月にいくらかの利益になるのかをしっかりと説明しておきます。

代理店の頭の中で売り方がイメージできた上で代理店契約を締結すれば、「契約したけど全然動いてくれない」ということを避けられます。

また、売り方の話をしてもピンと来ていない代理店とは契約をしない方がいいかも知れません。

会社によっては代理店担当者様に代理店契約をするまでが仕事だと思わせてしまっているところも少なくありません。

当然のことですが、代理店に売ってきてもらってはじめて利益になります。

売れなさそうな代理店と契約をしたり、売りたいと思っていない代理店を無理に説得する時間は売上にはつながりません。

(代理店数を増やすことばかりに気を取られないように注意しましょう)

代理店契約が完了したら、すぐにでも売ってもらえるように仕向ける必要があります。

例えば、代理店契約前に、初期研修の日程を決めてしまい、その後1週間、2週間は営業同行の約束をする、などです。

同行ができなければ、お互いに期間を決めた行動、売上目標を作り、その通りに実行するように約束をします。

もしこのような約束を守れなければ、その後もその代理店とはうまくやっていけない可能性が高いです。(会社によっては正式契約の前にテスト営業させるところもあります)

研修の内容は、商品の説明、会社の説明だけでなく、実際に売る時の実技（ロールプレイング）も入れておくことをオススメします。

代理店が社内に持って帰って、そこから練習するとなると、実際に営業を開始するまでに数週間以上かかってしまいます。

メーカーとして責任を持って「売れる部隊を作る」という発想でしっかり研修を行いましょう。



7. 募集文書の作り方

募集文書とは、資料請求者に貴社の商品や代理店の業務、報酬額などを伝えるための文書です。

代理店募集.com では、資料請求者に自動返信メールを送りますので、この時に PDF ファイルをダウンロードさせるという方法が取れます。

(資料がなくても募集はできますが、その後のことを考えると用意した方が楽です)

また、申込書の FAX 用紙を最終ページにつけておいて、興味がある方から自動的に申し込みがくるようにしておく方法もお薦めしています。

この方法に加えて電話で積極的にアプローチすると、代理店を獲得できる件数が飛躍的に上がります。

募集文書は、字だけでも結構ですが、商品写真や、収益シミュレーションなど、文字以外の情報も伝えた方が契約件数は上がります。

パワーポイントなどを使って作成されることをお薦めします。

なお、募集文書に入れておくと良いと思われる項目は次の通りです。

すべてを入れる必要はありませんので、必要な項目を選んでページを作成してみてください。(他社の募集文書なども参考にすると良いでしょう)

1) ストーリー

- ・社長のコメント
- ・経緯 (きっかけ)
- ・共感を呼ぶ体験
- ・気持ちを揺さぶる呼びかけ

2) 市場性

- ・ターゲットの人口 (男女・年齢・地域)
- ・ターゲットの市場 (店舗数・企業数)
- ・ターゲットの悩み、ニーズ
- ・悩み、ニーズを何故解決できるか

3) 商品力

- ・専用、専門、特別
- ・独自の強み
- ・機能、性能、効能
- ・製造、物流体制
- ・アフターフォロー

4) 支援システム

- ・研修内容（セミナー、見学ツアー）
- ・マニュアル
- ・コールセンター
- ・管理システム
- ・データ共有方法
- ・バックアップ体制
- ・選択できる支援サービス
- ・独自で販売できる
- ・マーケティングに関するサポート
（CM、キャンペーン、川柳、コミュニティー）
- ・ちらしやHPなどの集客方法
- ・カタログの使用方法

5) 収益性

- ・初期投資モデル
- ・予測利益モデル（月次・年次）
- ・収益推移グラフ
- ・売上の推移
- ・顧客数の推移
- ・代理店数の推移
- ・代理店の増減（新規、解約、訴訟件数）

6) 会社案内

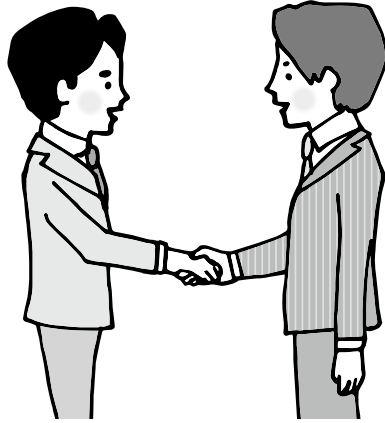
- ・経営理念
- ・会社概要
社名、所在地、代表者、資本金、設立年月、事業内容、主要株主、主要取引銀行、従業員数、役員一覧、所属団体、許認可、URL
- ・沿革
- ・組織図
- ・BS／PL
- ・社会活動（エコ、ユニセフ）

7) その他

- ・入金サイクル
- ・受発注フロー

- ・ 禁止事項
- ・ 声（お客様、代理店）
- ・ こうすれば売れる（お試し、モニター）
- ・ ビフォーアフター
- ・ F A Q
- ・ 今後の流れ
- ・ スケジュールシート
- ・ 技術資料
- ・ メディア掲載集（パブリック）
- ・ テスト販売の資料（トップ営業用ツール）
- ・ 契約書（抜粋）、規約
- ・ 申込書、登録書、商談申込書





最後までお読みいただきありがとうございました。

是非、代理店募集.com を活用して、代理店を増やしていきましょう！

絵：イラストレーター さとうれいな

代理店募集.com 運営 株式会社プライスレス

〒154-0024 東京都世田谷区三軒茶屋 1-32-3-1F

電話：03-3605-4147（平日 9:00-18:00） F A X：03-6893-6126