

代理店獲得から売上創出に関して

<代理店の制度について考える際にまずお読みください>

■初期費用の考え方

弊社では初期費用を無料にすることは推奨しておりません。

無料にすれば資料請求は集まりますが、代理店側も本部側も甘えが出て、代理店が機能しないということが起こりやすいためです。

ここでは、初期費用をどのように設定すれば良いかを解説します。

まず、将来の理想の状態をイメージしていただきたいと思います。

代理店が多く集まっていて、それぞれが大きな成果を上げている状態です。

この代理店さんは、契約後3ヶ月で〇〇万円の利益がでた。

こちらの代理店さんは、1ヶ月で〇〇件も契約獲得できた。

このような成功事例があれば、そうなるために初期費用を払っても良いという代理店さんが集まります。

上記の理想の状態では、初期費用を無料で集める必要がなくなります。

みなさんに目指していただきたいのは、この無料で集めなくても代理店が増えていく状態です。

では、まだ実績がない、代理店は集まっているけど例として見せられる成功している代理店がない、という場合にはどうしたら良いでしょうか？

その場合は、まだ研修内容や提供ツール、支援内容などの制度を磨いていく必要がありますので、現段階では今に見合う初期費用を設定することを推奨します。

「まだ営業で使える資料がないけど、〇〇万円ください」

こんなことをいっても通じませんよね？でもそれに近いことをみなさんやろうとしてしまっているのです。

本当にスタートアップの時には「まだ始めたばかりだけどこうした実費がかかるので〇〇万円ください」

少し成果が出てきた時には「小さいですが成功事例が出てきているので〇〇万円ください」

ある程度出てきた時には「どうですかこれだけ成果が出ているので〇〇万円ください」

このようにステップアップしていく必要があります。

また、〇〇万円と設定しておいて、今はスタートアップなので、半額にします、10社までは無料です、とモニター的に募集するのも良く取られる手法です。

初期費用を設定することで、みなさんはそれ以上の価値をどう提供しようか、と真剣に考えるようになります。

本部のサポートは無形。

アイデア次第で、他社には真似ができない代理店制度を構築することが可能です。

■代理店制度を見直す必要性

一度、代理店の制度を作って、そのままにしておいてはいませんか？

代理店制度は、商品・サービスの開発と同じように、日々改善を行っていただく必要があります。

ここでは、その必要性について解説させていただきます。

まず、代理店制度が一つしかない、という場合は、早急に2つ目を考案されることをおすすめします。

例えば、販売代理店募集（初期費用：〇〇円、募集対象：法人、業務範囲：契約獲得まで）で募集している場合、この制度が有効性があるかどうか、機能しているかはどのように判断できますでしょうか？

思ったより売れている、思ったより売れていない、これでは経営とは言えません。

そこで、紹介代理店募集（初期費用：〇〇円、募集対象：法人、個人事業主、個人、業務範囲：紹介まで）を新しく考案し募集してみてください。

こうすることで、初めて比較検討をすることができ「こっちの方が〇倍資料請求が来る」「法人よりも個人事業主の方が契約までの日数が短くて活動開始も早い」など、改善のための情報を得ることができます。

このように考えると、代理店制度というものは、比較検討しないと、良し悪しが分からないということをご理解いただけたと思います。

もちろん、他社との比較も大事ですが、まずは無料で社内のできる比較検討が本部の成功の第一歩ともいえます。

また、比較検討のために新しく考案するだけでなく、制度自体のブラッシュアップも必要です。

もう少し具体的に説明すると、代理店制度とはおおよそ以下の要素でできていますので、これらを少しずつチューンアップしていくイメージです。

- ・ 契約名称（ネーミング）
- ・ 業務範囲（複数の中から選べるようにしておくとうい）
- ・ 募集対象（法人・個人事業主・個人）
- ・ 募集地域（全国 or 都道府県単位 など）
- ・ 初期費用（代理店になるために一番初めにかかる必要）

- ・ 月額費用（管理費などあれば）※フランチャイズの場合はロイヤリティで設定するケースが多い
- ・ 研修内容
- ・ 提供ツール（スターターキット、デモアカウントなど用意しておくが良い）
- ・ 支援内容（ランディングページ提供、動画マニュアルなど販売を促進する仕組み）

特に最後の3つ、研修内容、提供ツール、支援内容は、固定的なものではなく、毎日改善を加えていきましょう。

<成果の出る代理店制度を考えるために>

■インセンティブを考えよう

ここでは、報酬とは別にインセンティブという言葉を使って、代理店制度をより良くする方法をお伝えいたします。

（インセンティブ＝動機付け）

代理店になるメリットで基本的なものは、以下の2点です。

- 1) 商品・サービスを扱える（もしくは技術などを教えてもらえる）
- 2) 成果にたいして報酬額・フィーがもらえる

代理店ドットコムに掲載している企業様には、上記に加え、より魅力的なインセンティブを付け加えて、代理店展開を成功させていただきたい思います。

いくつか例をあげるなので、インセンティブとはどういうものかをご理解いただければ幸いです。

- 1) 成果が出ているトークスクリプトを提供します
- 2) そのまま使えるメールのテンプレートをご用意しています
- 3) ビジネスを始めやすいスターターキットをご用意しています
- 4) お客様の前でデモしていただける機器＋トークがあります
- 5) メールするだけで興味を持っていただけるプロモーション動画が使えます
- 6) 各都道府県で1社限定で募集します
- 7) 傘下に2次代理店を付けることができます
- 8) 開始3ヶ月で〇件獲得できたらボーナスを差上げます
- 9) 弊社に問い合わせがあった見込み客を最寄りの代理店さんに紹介します

- 1 0) 本契約前にテスト営業してから決めていただくことができます
- 1 1) ランディングページをご用意させていただきます
- 1 2) 成果が出なければ初期費用を返金します
- 1 3) 研修終了後にディプロマ（修了証）を発行いたします
- 1 4) 累積で報酬率が上がっていきます
- 1 5) 今だけ初期費用を無料（半額）にします

まだまだアイデアは出てくると思います。

これらはコストがかからず代理店制度の魅力を高めるものですので、代理店さんに話を聞いてみたり、社内でブレストするなどして、御社なりのインセンティブを考案していただければ幸いです。

■報酬額・フィーの考え方

「何パーセントにすればいいですか？」というご質問をよくいただきますので、報酬額やフィーの考え方について解説いたします。

報酬額・フィーは、多い方が代理店さんは喜んでいただけますが、一概に多ければ良いというものでもありません。

多ければ当然御社の利益を圧迫するからです。

分かりやすい例でいうと、近年、サブスク型で契約が続く限りずっと報酬をお支払いします、というものを多く見かけます。

他社がそうしているから、と真似るのは危険で、本質を理解しなければなりません。

弊社は、何もしていない代理店さんにはフィーを支払い続けるべきではないと考えています。これも前述のとおり御社の利益を圧迫するからです。

では、どういう場合に継続的な報酬・フィーを支払うかというと、御社の代わりに訪問してくれる、御社の代わりにサポートしてくれる、など、対価を支払う価値がある場合に限りです。

もしサポートをしてくれなければ、代理店契約は終了して、継続報酬もストップします、という制度にすれば、代理店さんは御社の代わりに頑張ってお客様を守ってくれます。

ここまで見ていただいたとおり、報酬は何かをする対価、という基本原則に則ることが重要です。

また、弊社は、代理店制度の魅力（付加価値）を上げて報酬額の高騰を抑えることも推奨し

ています。

代理店制度はアイデア次第でコストがかからず、他社にも盗まれにくい本部としての資源。ここを強化していくことで、報酬率は低いけれど、これだけ儲かっている代理店さんが全国に大勢いるというのが理想です。

最後に、そうはいつでも何か数字で答えが欲しいという方も多いので、目安となる数字をお伝えします。

広告業界では、広告代理店が得る報酬は 20%というのが一般的です。

ここを基準として、インターネット関連のビジネスは 5%~20%というのが良く見かける数字です。

(ここで 50%とか報酬率を設定すると、多くの代理店さんが飛びつくという現象が起こります)

物販の場合には、商社、問屋、卸、小売店、など何段階にもなることが多いので、もう少し複雑になっています。

小売店で 50%~70%だと良い(喜んでもらえる)掛け率で、卸だと 30%~50%くらいでしょうか。

これが業界によってもかなり差があるので、実際にマーケットをリサーチしてどれくらいなら喜んで取り扱ってくれるか(他社製品より勧めてくれるか)を見てみる必要があります。

また、業務の難易度にもよります。

ポスティングして 1 件契約が取れたら、1 万円の報酬でも喜んでいただけますが、契約獲得だけでなく機器の設置までしたのに、1 万円しかもらえなければ誰もやってくれません。

御社が成約率などのデータが出ていれば算出しやすいです。

1 ヶ月で営業マンが〇件営業して、〇件契約獲得できました。

代理店さんの場合は、〇〇円の報酬獲得が期待できます。

これが個人なら 30 万円-50 万円あれば十分ですが、法人なら 100 万円を超えないと専売では扱ってくれないでしょう。

このように、報酬額・フィーというのは、いくらじゃなきゃいけない、というルールがありません。

ご説明したような基本原則も抑えつつ、貴社なりの制度を構築していきましょう。

いろいろな制度を試せる、というのも代理店ドットコムの魅力ですので、是非チャレンジしていただければ幸いです。

