

代理店募集サクセスマニュアル

これさえ読めば失敗しない!

初歩的なものからワンランク上のノウハウまで大公開!

代理店^oットコム[®]

代理店募集の仕事の成功に必要なノウハウ集

成功・失敗、それを決めるのは、正しい情報と正しい選択です。このマニュアルを読んでもらえば、成功確率を確実に高めることができます。3,000社以上の支援実績があるからこそお伝えできるノウハウを貴社の成功にお役立てください。

何から準備すればいいかわからない

代理店ドットコムに掲載する際のステップや注意事項を紹介します



2ページ 準備編へ

代理店を募集したらどんなことが起こるの？

初めての時はわからないことばかり、スタートダッシュ成功のコツを紹介



4ページ 募集編へ

どうすれば代理店契約を獲得できる？

せっかく資料請求が多く来ても契約が取れないと始まりません



6ページ 契約編へ

契約した後に何をすれば売上UPにつながる？

ここからが本番！放っておかずにフォローすることで即戦力に変えます



8ページ 教育編へ

代理店ドットコムを使う際の手続きを教えてください

その他、代理店ドットコムで必要になる情報をまとめています



10ページ 手続き編へ

まずは、ひと通り目を通しておきましょう！



オレンジは特に大事な所です

代理店ドットコムへ掲載を決めたらお読み下さい

掲載までのステップはわずか3つ。お申込みから掲載まで、最短3日で掲載開始可能です。STEP1の資料・素材を提供いただければ、あとは弊社側でWebページの作成を行います。ご担当者様は手間なく掲載手続きを進めることができます。

01

資料・素材の提供



代理店ドットコムに掲載申込をしたら、まずダウンロード用資料をご用意ください。この資料はSTEP2のWebページの作成に使用されるだけでなく、そのまま資料請求者へ送られる重要な資料です。

POINT

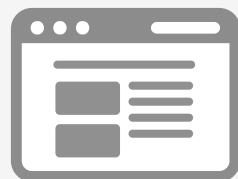
資料: PDFファイルまたはPowerPoint

素材: 写真、イラスト、動画

※詳しくは次ページをご覧ください

02

Webページの作成 (1~2営業日)



資料と素材を受領したら、弊社側でWebページ案を作成させていただきます。混雑状況にもよりますが、1~2営業日でご用意させていただきます。

POINT

掲載企業様用の管理画面はございません。弊社のコピーライターが貴社に変わって作成。手間なく掲載準備が可能です。

03

Webページの確認



Webページが完成したら、オンライン上でWebページをご確認いただけます。その他、通知メールや送信メールの文面もご確認いただけます。

上位企業にも必ずご確認ください

貴社よりも上位のメーカー・本部がある場合は、必ずご確認ください。確認せず掲載すると、代理店権利はく奪などトラブルに発展する恐れがあります。

ダウンロード用資料のテンプレートと他社例

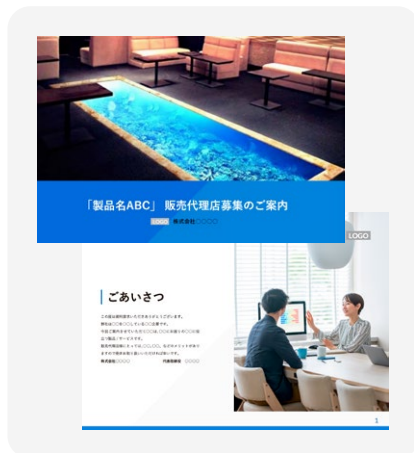
ご用意いただく資料はゼロから作る必要はありません。以下のテンプレートや他社例をご活用ください。

無料テンプレート

CTRL+

他社資料(例)

CTRL+



※PowerPointで作れない場合、営業資料 + Word資料で代用することも可能です

掲載ページの素材の提供（写真、イラスト、動画）



素材は750x500pxを5枚をご用意ください。

- ・商材や利用シーンが分かるもの
- ・写真だけでなくイラストでもOK

ご用意できない場合は、弊社でフリー素材を使ってご用意させていただきます。(担当までご連絡ください)

YouTubeなどの動画も掲載可能。

動画の長さや外部への誘導有無をチェックさせていただきます。

担当との連絡はメールでお願いいたします

弊社では原則として電話連絡は対応しておりません。履歴を残したり、順番どおり対応させていただくため、**必ずメールでご連絡ください。**

(メール対応が難しい場合、掲載をご遠慮いただいております)



掲載日の決定はWebページのご確認後に行います

掲載開始は平日のみとし、1日5件までとしております。掲載希望日がある場合は、お申込みやWebページの確認をお早めにお済ませください。月初は混雑する傾向があります。

なお、商材が複数ある場合は1ページずつ順番に作成させていただいております。同時に複数ページは作成しておりません。予めご了承ください。

掲載後に必要となる営業ツールや契約関連のテンプレート

代理店募集が初めてという企業様のために、各種テンプレートをご用意しております。貴社ビジネス用にアレンジしてお使いください。



営業ツール

- ・チラシ
- ・パンフレット
- ・顧客事例集
- ・アンケート用紙

営業ツールテンプレート

CTRL+

契約書

- ・業務委託契約書 + 覚書
- ・商品売買基本契約書
- ・FAX注文書
- ・販売委託契約書

契約書テンプレート

CTRL+

広告の掲載開始日前にお読み下さい

代理店募集はスタートが肝心です。せっかく掲載開始をしたのに準備ができていなければ失敗に終わります。

広告が掲載開始されると何が起こるのか、そして何に注意すべきかをお伝えいたします。

01

掲載開始



代理店ドットコムでの掲載開始は、当日の早朝に行われます。トップページにNewと表示されます。その後は、新着一覧や各カテゴリーから閲覧されます。

当日の告知スケジュール（無料で告知します）

8:00	メールマガジン	40,000名以上に配信
9:00	LINEのメルマガ	3,300名 //
	Facebook	850名 //
	X (旧 Twitter)	1,500名 //

02

通知メールを受信



資料請求が発生したら、指定したアドレスに通知メールが届きます。通常、掲載初日が一番反響が多く、予算上限の資料請求が発生する場合があります。※管理サイトでも確認することができます。

通知メールへの返信・転送の禁止

通知メールには資料請求者の個人情報に記載しています。そのままの返信や転送はご遠慮ください。本件は掲載停止対象となりますのでご注意ください。

03

電話をかける



通知メールが届いたら、できるだけ早く資料請求者に電話をかけてください。対応が遅くなったり、メールのみで対応する場合、代理店契約はほぼ取れません。

POINT

電話をかける担当を決めておいてください。電話対応がすぐにはできない企業様は代理店ドットコムへの掲載はご遠慮ください。
※電話のかけかたは契約編で紹介しています

通知メールの取り扱い

通知メールの送信先アドレスは、複数指定することができます。各担当を指定していただいても結構ですし、グループ共有のアドレスを1つ指定いただいても結構です。また、通知メールへの返信や転送は固く禁じております。資料請求者の通告などにより、弊社がその事実を確認した場合、掲載停止対象となりますのでご注意ください。個人情報の取り扱いには十分ご注意くださいだけでなく、代理店本部として責任ある行動をお願いいたします。

通知メールには、資料請求者の以下の情報が記載されています。

- ① 会社名 ② 氏名 ③ ご連絡先(電話番号)
- ④ メールアドレス ⑤ 都道府県

代理店ドットコム () に登録がありました。

代理店ドットコム system@b-seeds.com bounces.heteml.jp 経由
To ()
代理店ドットコム () に登録がありました。
できるだけ早めに電話をかけるようお願いいたします。
※本メールは個人情報を含むため、返信、転送は行わないでください

【会社名】: ()
【氏名】: ()
【ご連絡先(電話番号)】: ()
【メールアドレス】: ()
【都道府県(事業所の所在地またはお住まい)】: ()
(受付日時: 2024/09/04 09:19)

代理店ドットコム管理サイト (9/1より新システムがスタートしました)
<https://b-kanri.com/portal/login>
操作マニュアル
<https://b-seeds.com/files/kanrimanual.pdf>
代理店募集サクセスマニュアル
<https://b-seeds.com/files/successmanual.pdf>

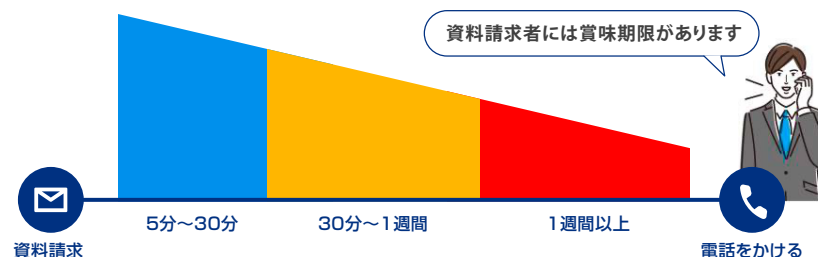
代理店ドットコム運営: 株式会社ブライズレス
〒164-0024 東京都世田谷区三軒茶屋1-32-3-1F
TEL.03-6825-2830 FAX.03-6893-6126
<https://b-seeds.com>

掲載初日の資料請求数について

掲載初日の資料請求数は、案件により大きく異なります。朝から資料請求が発生して、10件20件と続いていく案件もあれば、初日に1件も来ない場合もあります。資料請求数はメルマガの影響もあり、初日が一番多いことがほとんどです。初日に順調に資料請求が集まれば、翌日以降は数字は落ち着いていき、そのまま順調に資料請求は集まります。

万が一、初日に思ったような資料請求が発生しなかった場合、すぐに次の手を打つ必要があります。具体的には、新しくWebページを作成し、新着案件をリリースしていく必要があります。(11ページ参照)

電話は資料請求後5分～30分以内にかけてください



資料請求が発生したら、できるだけ早く電話をかけることが代理店契約獲得のコツです。資料請求後、5分～30分以内が最も契約につながりやすく、30分～1週間以内は難しくなり、1週間以上経つとほとんど可能性がなくなります。

これは、資料請求者の記憶が新しいうちにコンタクトを取る方が良く、時間が経つにつれ記憶や環境の変化で難易度が上がるためです。できるだけ早く電話をして話をし、その後はゆっくりメールでやりとりをしましょう。

契約を獲得するために必要なノウハウです

代理店契約を獲得するためのステップは大きく分けて3つ。ひとつひとつクリアしていくために必要な、細かいけど重要なノウハウ・テクニックをご紹介します。

01

電話をかける



資料請求後、すぐにかける電話。電話では一方的に話すのではなく、相手の状況をヒアリングして、次の事業説明会や面談のアポイントを獲得しましょう。

POINT

- ・5分～30分以内にかけると良い
- ・ヒアリングを重視
- ・ロールプレイングを行う

※次ページの動画を必ずご視聴ください

02

事業説明会・面談を行う



具体的に話を進めるための次のステップとして事業説明会や個別の面談を用意しておきましょう。何を話すか、何を決めていくか事前に決めておきましょう。

POINT

- ・階段のようにステップを用意する
- ・代理店の課題を聞き出す
- ・営業方法を具体的に話し合う

※次ページの動画を必ずご視聴ください

03

契約を締結する



契約を獲得することは重要ですが、効率を求めることも必要です。なぜならば、本当に時間をかけるべき仕事は、その後の代理店育成(教育)だからです。

POINT

- ・可能性がある相手とだけ契約する
- ・研修日やキックオフの日を先に決める
- ・契約を効率化する

電話対応で成功するための10のポイント

1. 電話はできるだけ早くする
2. できるだけ丁寧に話す
3. お礼から始める
4. 見ましたか?と問わない
5. 話を聞くメリットを短く伝える
※電話のかけかたは契約編で紹介しています
6. 相手の状況をヒアリングする
7. 面談や説明会に参加する動機を用意しておく
8. 日程は二者択一で聞く
9. 日程確認のメールを入れる
10. ロールプレイングを行う



カスタマーサクセス動画
CTRL+



トークスクリプト
CTRL+

契約獲得を成功させるための10のポイント

1. 階段を登るように設計する
2. 事業説明会を定期的で開催する
3. 面談は自社またはオンラインで行う
4. 課題を聞き出す
5. 営業方法を具体的に話し合う
※動画解説、面談アジェンダ&トークスクリプトもご活用ください
6. スターターキットを用意する
7. 可能性がある相手とだけ契約する
8. 研修日やキックオフ日を定める
9. 契約を効率化する
10. ロールプレイングを行う



カスタマーサクセス動画
CTRL+



アジェンダ&トークスクリプト
CTRL+

カスタマーサクセスミーティングのご案内

掲載企業様が成功するための支援サービスとして、Zoomでの面談を希望されるご担当者様には、カスタマーサクセスミーティングを実施しております。

掲載期間中は無料でご利用いただけますので、是非ご活用ください。

(詳しくは担当よりご案内いたします)



テスト営業を導入する

契約を進めるためにも、契約を判断するためにも、テスト営業を導入することを推奨しています。

テスト営業に使うツールを2つご紹介します。

1. 営業用チラシ

顧客からどんな反応を得られるか、「今度こういう商材を取り扱う予定ですがどう思いますか?」と聞いてもらう

2. アンケート用紙

顧客の状況を代理店契約前に回収することで、営業戦略や収益見込みを話し合うことができます



無料テンプレート
CTRL+

契約を効率化する

従来は、契約書を製本・押印して郵送するというやり取りが主流でしたが、今は電子契約など効率化が進んでいます。電子契約だけでなく、規約+フォーム入力による契約など、自社に合った効率化をご検討ください。

※契約は解除にも手間がかかります。契約期間は自動更新ではなく、1年ごとで契約終了にして、書面により更新ができるようにしておくことを推奨しております。

獲得した代理店を育てて成功させるノウハウ

代理店獲得はゴールではなくスタートです。育てて成功させることができるかどうか、代理店ビジネスの成否に直結します。

代理店獲得前に準備しておいた方が良いでしょう。事前にチェックしておきましょう。

01

初期研修



契約直後には必ず初期研修を行きましょう。研修動画を用意しておいて配布したり、対面で手取り足取り教えることでスタートダッシュにつながります。

POINT

- ・営業のプロでも貴社商材では素人
- ・素人をゼロから育てる制度も用意しておく
- ・研修は相手に合わせて数パターンあると良い

02

フォロー



初期研修が終わっても油断してはいけません。そこから1ヵ月程度が正念場。代理店が自力で成果を出せるようにきめ細かいフォローを行きましょう。

POINT

- ・接触回数が多い方が売ってくれる
- ・始めに失敗が続くと売ってもらえなくなる
- ・法人の場合、成功したら営業人数が増えていく

03

情報共有



商品・サービスの最新情報はもちろん、顧客の事例、他の代理店の事例を共有することで**全体のレベルアップを図ります**。表彰式なども効果的です。

POINT

- ・勉強会を行う
 - ・成功事例を作る
 - ・コンテスト(表彰式)を行う
- ※次ページの動画を必ずご視聴ください

代理店からの売上を創出するための10のポイント

1. 成功している代理店をつくる
2. 初期研修を行う
3. 勉強会を行う
4. レポートを出す
5. 成功事例集をつくる
※動画解説、トークスクリプトもご活用ください
6. キャンペーンを行う
7. コンテストを行う
8. セミナーを開催する
9. ショールームをつくる
10. 管理ツールを使う



カスタマーサクセス動画  CTRL+



アジェンダ&トークスクリプト  CTRL+

初期研修にロールプレイングを取り入れる

初期研修には必ずロールプレイングを取り入れてください。ロールプレイングとは、役割を演じること。お客様役と代理店役になって、営業シーンを実演することです。失敗と成功を体験することで、知識や自信が付き、営業活動がしやすくなります。

代理店にお客様役もやってもらうこともオススメです。お客様はどのような気持ちで話を聞いているのか、説明のどの部分が気になるのか、何に納得すると申込など次のステップに進んでくれるのか、などを体験することで営業レベルは格段に上がります。



研修をしっかりとやる場合は初期費用を設定する

代理店ドットコムでは、代理店になるための費用＝初期費用を設定することを推奨しています。

特に、初期研修をしっかりとやる場合には初期費用を設定しましょう。

ここには人件費という大きなコストがかかってきますので、きちんと対価を請求するべきです。

代理店制度の見直し  CTRL+

フォローは毎日しても足りない

フォローとは、初期研修直後から始まる代理店への支援です。

例えば、訪問販売の場合は、毎日の活動を振り返って課題を共有し、一つずつ解決して早期売上獲得をするということが必要になります。このように考えると毎日フォローしても足りないと感じるかも知れません。

できれば毎日。リソースが足りなければ週1回など、効率的かつ効果的なフォロー方法を見つけましょう。(ザイオンス効果で信頼関係が生まれます)

情報共有の質と頻度が全体の売上に影響する

初期研修からフォローを経て代理店が独り立ちすると、全体あるいは個別に向けた情報共有の質と頻度が大切になってきます。

なぜならば、情報共有の質と頻度は代理店の活性化につながり、全体の売上に影響を及ぼすからです。

左記のカスタマーサクセス動画を参考にしながら貴社独自の情報共有を確立していきましょう。

課金対象に関する内容はこちら



課金対象は原則全件です

事前に定めた募集地域(都道府県)と募集対象(法人・個人事業主・個人)からの資料請求は原則として**全件が課金対象となります**。



電話をしなくても全件課金対象

どのような理由であれ貴社が電話をかけられなくても**全件分の料金が発生します**。メール対応でも問題ありませんが、契約率UPのため電話を推奨しております。



重複・既存取引先は課金対象外

代理店ドットコムで過去に資料請求があった同じ方や、すでにお取引のある方からの資料請求は課金対象外にすることができます。



電話番号不完全は課金対象外

資料請求があったらすぐに電話をかけることを推奨しているため、電話番号が不完全だったり間違いだったりした場合は課金対象外にできます。



成約しても追加料金はありません

代理店ドットコム経由で代理店契約が成立した場合でも、**資料請求の料金以外は発生しません**。契約金の一部をいただくなどの請求はございません。



管理サイトから除外申請ができます

募集地域や募集対象が異なる場合や重複、電話番号違いなどの資料請求に対して、**管理サイトから請求除外申請を行うことができます**。無駄なコストをかけることなく安心です。

資料請求数UP対策、Webページ追加に関して



資料請求を増やすために ページを増やす

資料請求数が少ない場合、最も効果的なのはWebページを新たに増やすことです。すでに出したページを修正しても資料請求数が2倍には増えません。

資料請求数の増やし方

CTRL+



方法3

代理店制度を追加する

今まで販売代理店しか募集していなかったら紹介代理店を募集するなど、**制度を追加して募集しましょう**。追加修正した資料をご用意ください。

※初期費用・業務内容・名称の3点が異なる必要があります



方法1

既存の商品・サービスを追加する

他に代理店募集できる商品・サービスがあればこの**方法が最も簡単で効果的です**。ダウンロード用資料に新しい商材を加えて担当までWebページの作成をご依頼ください。(資料は1つにまとめると良いです)



方法2

新たに商品・サービスを開発する

今の募集で反響が少ないのは、商材が分かりづらく、代理店に刺さらないためかも知れません。**発想を変えて商品・サービスを開発しましょう**。

商品・サービス開発の方法

CTRL+



方法4

新たに代理店制度を作る

代理店制度が1つしかない場合は、**新たに制度を作ることを推奨します**。業務内容を変えて代理店が取り組みやすくする方法が考えられます。

代理店制度の見直し

CTRL+



その他

ページ作成をお断りする場合

報酬額や報酬率など微細な変更だけで新しいWebページを作ることはできません。明確な違いがないと、**サイトの信頼性を損ね利用者を惑わす追加と判断し** Webページの作成をお断りすることがあります。

Webページ・ダウンロード資料の修正に関して



Webページの修正依頼はメールで

すでに掲載中のWebページを修正したい場合、**担当にメールをお送りください**。修正作業をしやすいように修正前、修正後のテキストをお送り願います。

(管理画面はご用意しておりません)

0円

修正・差替えは何度でも無料です

より良い代理店募集を行っていただくため、Webページの修正や資料の差し替えなどは、**何度でも無料で対応させていただきます**。



通常、翌営業日までに対応します

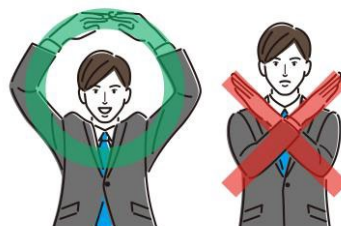
本ページに記載の内容は、通常、**当日から翌営業日までには対応させていただきます**。ご依頼内容が不明確・不十分な場合はより多くの日数がかかりますので予めご了承ください。



750x500px

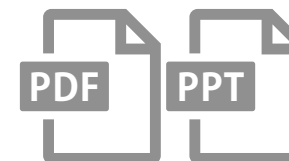
掲載画像の差し替え

画像を差し替えたい場合、差し替え用の画像をご用意いただく必要があります。JPEG画像のサイズは、**750x500px**です。初回のWebページ作成時のみサービスでご用意させていただいております。



希望通り修正できないことがあります

サイトの視認性、信頼度を保つため、**掲載内容には一定のルールを設けています**。例えば、テキストを赤くしたり、太字にすることは自由にできません。



ダウンロード用資料の差し替え

ダウンロード用資料を差し替えたい場合は、**差し替え用の資料を担当までお送りください**。内容確認後、アップロードさせていただきます。

広告レギュレーション



掲載停止・掲載再開に関する内容はこちら



掲載停止は1週間前までにご連絡を

掲載の停止は、1週間前までのご連絡が必要です。例えば30日にご連絡いただいた場合、翌月7日いっぱいまで掲載停止となり、料金も発生します。

掲載停止・再開フォーム 

CTRL+



掲載再開は当日対応可能

過去に掲載停止した案件の場合、**大きな修正がなければ当日中に掲載再開が可能です**。ご希望の場合、上記フォームをご利用いただくか担当までご連絡ください。



掲載は自動では止まりません

お申込み時の規約に掲載期間の定めがありません。掲載開始したら、ご連絡をいただかない限り自動的に止まりません。1ヵ月のみお試しで掲載されるという場合でも、**必ず掲載停止をご依頼ください**。



掲載再開は新着案件になりません

他社サイトの場合、掲載再開すると何度でも新着案件扱いになることがありますが、弊社はユーザーに対して不誠実と考え新着にはなりません。**新着を希望される場合は新商材や新制度をご用意ください**。



掲載開始日に関わらず月末締め

代理店ドットコム料金の締めは掲載開始日に関わらず月末となっています。掲載開始日から1ヵ月という期間ではありませんのでご注意ください。



当社判断で掲載停止も行います

資料請求者からのクレームや、当社スタッフとのやり取りの中で、代理店本部として不適切と判断した場合は、掲載停止にさせていただくことがあります。予めご了承ください。

代理店ドットコム®

印刷物としてこのマニュアルをご覧の方へ

PDFから各種リンクをご活用いただけます。

<https://b-seeds.com/files/successmanual.pdf>

