

販売店・代理店制度のしくみ



目次

- 01 – 自己紹介
- 02 – 販売店・代理店のメリット
- 03 – 調圧ルームの販売店・代理店
- 04 – 本部(メーカー)サポート

自己紹介

名前 瀧澤 香花 (たきざわ きょうか)

出身地 岩手県一関市

出身校 花巻東高校
福島大学 経済経営学類

部活動 ソフトボール(小～高校まで)
硬式野球部マネージャー
南東北大学野球連盟 連盟委員長

資格 2級ファイナンシャル・プランニング技能士
(生保顧客資産相談業務)

趣味 マンガ・ゲーム・お酒・カラオケ
高校野球・King Gnu etc...

サブリーダーとして国内生保会社で3年4ヶ月営業をしたのち、共和建商に入社いたしました。
営業経験も浅く、まだまだ学ぶことばかりですが皆様のお力となれるよう精進してまいります。
ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



販売店・代理店のメリット

① 初期投資「0円」で事業をスタートできる

販売店・代理店は加盟金等の初期投資が全くかかりません。

② 営業・販売に必要なツールが全て整っている

パンフレット・チラシ・提案資料などツールはすべて整っています。

また、本部での営業研修もしっかりと設けておりますので安心して新規事業を始めていただけます。



販売店・代理店のメリット

3

すぐにスタートできる

他に類似品が無いということで、訴求力が高い商品や営業・販売ツールが既に揃っていますので、明日からでもすぐに始めていただけます。

4

リスクがない

フランチャイズビジネスのような高額な初期費用は必要ありません。
自分で商品を開発して、その間に他社が類似商品を発表して大手が参入してきて、開発費を回収できないというようなリスクはありません。



販売店・代理店のメリット

5

ある程度自由に営業・販売ができる

販売店と代理店で多少の違いはありますが、営業・販売に関してはある程度自由に営業していただいて問題ありません。報告さえしっかりしていただき、必要に応じて応援依頼をいただくなどして、うまく本部を使ってください。

6

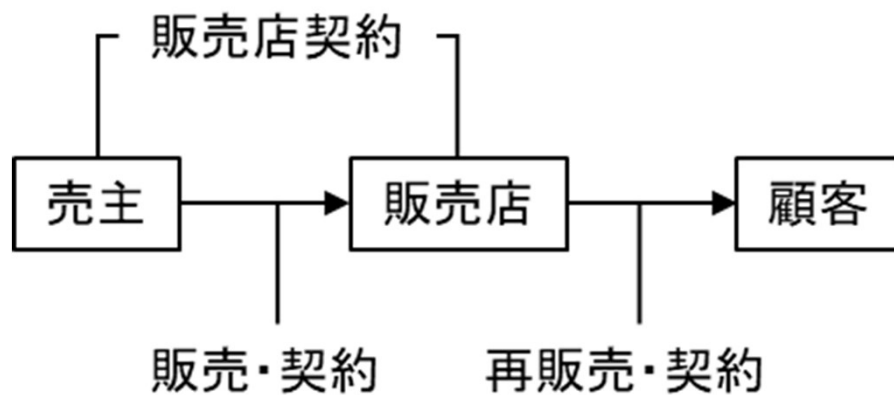
大きな利益を得ることができる

他に類を見ない、特許を取得した技術を活用した商品となりますので、その価値は大きく、販売額もそれなりに高価なものとなります。販売店・代理店として販売することができれば大きな利益を生み出すことになります。

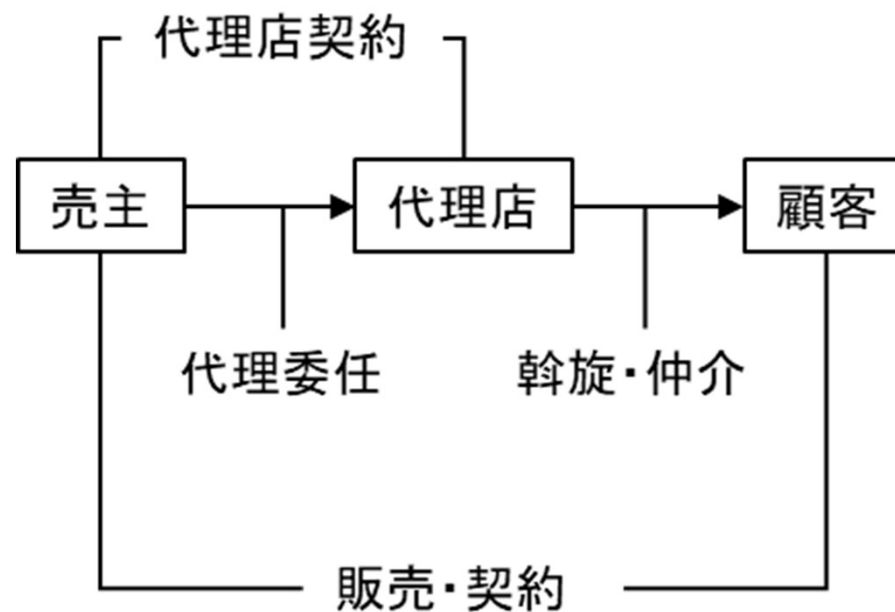


調圧ルームの販売店・代理店

販売店契約



代理店契約



調圧ルームの販売店・代理店

販売店契 約

01

販売価格と利益

販売店が決定
(販売店への卸価格は
メーカーが決定)

02

代金回収

販売店が負担

03

報酬(利益)

転売差益

04

顧客からの要望対応

販売店が対応

調圧ルームの販売店・代理店

代理店契 約

01

販売価格と利益

メーカーが決定
(代理店は販売手数料
を受け取る)

02

代金回収

メーカーが負担

03

報酬(利益)

販売手数料

04

顧客からの要望対応

メーカーが対応

本部(メーカー)サポート

デモトラック無料貸し出し・デモ機

その都度ご相談ください。

販売促進物・営業ツールの提供 販売促進チラシ・商品カタログ・営業提案資料・事例集

パンフレットやチラシなどの販促ツールは本部から提供させていただきます。
また、お客様の声や改善事例などがありましたらその都度共有させていただきます。



本部(メーカー)サポート



代理店様向け商品説明会の実施

本日のような講習会・説明会を定期的の実施いたします。

また、商品説明の他にも顧客に対してアフタフォローを実施するための研修も行います。



ホームページに、販売代理店様向けページを設置し 定期的な情報提供

各販売店・代理店様にIDを配布します。

そのページから販促資料や最新情報を発信いたします。



本部(メーカー)サポート



体験会やイベント開催時の営業販売支援

体験会やイベントを開催するという場合、ご依頼いただければ営業担当が営業支援に伺わせていただきます。



提案先に対する営業同行

ご依頼いただきましたら、本部の営業担当が提案先へ同行させていただきます。対面・リモートどちらでも対応させていただきます。



質疑応答

終了後、20分間の休憩となります。

