

新規開拓通信

株式会社アイランド・ブレイン
2014年6月10日発行
VOL.27

こんにちは。株式会社アイランド・ブレインです。

2014年も中盤に差し掛かりましたが、皆さまはいかがお過ごしでしょうか？消費税が上がったと思ったらもう次の増税の検討の話もあがってきていて経済的には動きも大きいです。日々の仕事はしっかりとやっていきたいですね。

今回の新規開拓通信は、営業代行と営業代理店の違いと、そのメリット・デメリットについて記載をしていきたいと思えます。

「営業代行」と「営業代理店」の違い

私たちが営業代行の導入を勧める時によく言われることがあります。それは、「受注をした時にそのマージンを支払うという形ではどうですか？」というものです。正確に言いますとそれは、「営業代行」ではなく「営業代理店」という形式になります。

そもそも、「営業代行」や「営業代理店」という言葉の定義は曖昧です。その言葉を聞く人によって様々な形を想像します。ここでは次のように定義をしたいと思えます。「営業代行」とは、「受注までの見込み客発掘に費用(投資)を必要とするサービス」、「営業代理店」とは、「受注後のみに費用(マージン)を必要とするサービス」です(表1)。

「営業代行」にも様々な形式がありますが、すべて共通をしていることは受注までのプロセスにおいて何らかの投資を必要とします。「営業代理店」は販売者とのマージン率などの課題はありますが、すべてが受注後の発生となることが基本です。

「営業代行」と「営業代理店」

営業代行	受注までの見込み客発掘に費用(投資)を必要とするサービス
営業代理店	受注後のみに費用(マージン)を必要とするサービス

表1

「営業代行」と「営業代理店」のメリット・デメリット

「営業代行」と「営業代理店」のメリットとデメリットをまとめると、表2のようにになります。この2つは相反することも多く、片方のメリットは裏を返せば片方のデメリットという関係が多くあります。

2つの形式のメリットとデメリットで、多くの人がまず目につくものはやはり費用発生タイミングです。費用発生タイミングだけを見れば、「営業代行」はリスクがあり「営業代理店」はリスクがない、ということになります。私たちも導入を勧めた先から、「営業代行」のリスクは取れないから、「営業代理店」になってもらえな

いか?という要望を頂きます。

しかし、「営業代行」にはリスクがあり「営業代理店」にはリスクがないというのは本当でしょうか？発注者側の費用的な側面のみを見れば確かにそうですが、販売者側を見ると全くその逆となります。「営業代行」の場合、仮に受注ができなくても販売者は費用を頂いているのでリスクは軽減されていますが、「営業代理店」の場合は、受注ができなければ販売者の収益はありません。このため、「営業代理店」に本腰を入れて取り組もうとする会社は、商品に対して強い差別化や競争力を求め、長期間の準備をして取り組むこととなります。もちろん、導入が簡単な代理店制度を構築している商品・サービスも多くありますが、それに加盟している会社はリスクが無く本腰を入れて取り組まないことも多く、よって成果が出ていないことも多くあります。

「営業代行」と「営業代理店」のメリット・デメリット

	営業代行	営業代理店
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ○商品が不完全でも実施可能 ○短期間の準備で実施可能 ○販売者のリスクがない 	<ul style="list-style-type: none"> ○受注後しか費用がかからない ○販売者との関係が濃い
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ○受注前に費用がかかる ○販売者との関係は薄い 	<ul style="list-style-type: none"> ○商品力が必要 ○長期間の準備が必要 ○販売者のリスクが大きい

表2

「営業代行」のメリットを最大限活用する

前述のように、「営業代理店」制度を活用しようとする、強い商品力を求められ、自社の金銭的なリスクがない代わりに、販売者のリスクと常に向き合うこととなります。

では、多くの中小企業にとって、市場競争力がある商品やサービスを作ることができる状況や可能性はどれだけあるのでしょうか？多くの企業が、競合他社との差別化が難しく、類似するサービスがある中でビジネスを行っています。そして、その環境の中で、新しい顧客や案件の発掘は常に行っていかなければなりません。「営業代行」の場合、販売者側のリスクが軽減されているため、商品が不完全でも取り組んでいくことができます。また、準備期間も短く取り組むことができ、自社の商品やサービスが市場に対して良いのか悪いのか、成果が出るものなのかどうなのかという結果をいち早く知ることができます。常時必要である顧客開拓を行いながら、商品やサービスのブラッシュアップも常に行っていくことができ、販売者のリスクを発注者側が持っていますので、様々な要望を言うことができます。

まとめると、「営業代行」の大きなメリットの1つは、「販売者側のリスクが軽減されている」ということです。それによる恩恵は決して小さくなく、上手に活用すれば大きなリターンを得ることに繋がります。

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

Mail: info@islandbrain.co.jp URL: http://www.islandbrain.co.jp
Tel: 052-950-2320 Fax: 052-950-2321
〒460-0003 名古屋市中区錦3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

トップページのバナーから
当社営業代行の
最新実績がご覧いただけます!!

アイランド・ブレイン | 検索