

「サブスクリプション時代の新たな代理店戦略 2020」 全24ページを無償公開

-パートナーサクセスを実現する新しい代理店戦略の在り方とは-



代理店展開をする企業間の連携を自動化する代理店管理クラウド「PartnerSuccess」を運営するパートナーサクセス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 CEO 永田雅裕）は、ホワイトペーパー「サブスクリプション時代の新たな代理店戦略 2020」全24ページを公開しました。

■本書公開の目的

-ビジネスモデルの変革に伴い、新たな代理店戦略が求められている

日本のBtoB企業の約8割が導入している代理店制度。様々な業種で昔から活用されている販売チャンネルですが、お手本となるモデルがなく各社独自で代理店プログラムを構築されているのが実情です。

また近年、サブスクリプションを中心にモノ売りからコト売りへ変化してきたことにより、従来の手法が通じなくなってきたという声も多く耳にします。しかし代理店戦略に関しては、精通した人材をアサインしていない企業が多く代理店戦略を最大限に活かしていません。

本書では、ビジネスモデルの変革に伴い新しい時代に合わせた代理店戦略が求められるなかでどのように代理店戦略を構築し、推進すべきなのか一連の流れを記載しました。

これから代理店展開を始められる企業や、既に代理店展開を行っている企業にとって戦略から実行までのノウハウをまとめた一冊となっています。

■本書の内容

- 第一章 SaaS時代に求められる代理店（パートナー）とは
- 第二章 販路の多様化
- 第三章 代理店ビジネスについて理解を深める
- 第四章 代理店戦略の考え方
- 第五章 自社の強みはなにか
- 第六章 パートナープログラム構築
- 第七章 パートナーディベロップメント
- 第八章 パートナーサクセス
- 第九章 カスタマーサクセス
- 第十章 まとめ

■本書のダウンロード

<https://www.partnersuccess.co.jp/form-whitepaper/>

こちらから無償でダウンロードいただけます。

■2020年これからの代理店戦略 (パートナーサクセス)

現在ほとんどの業界で人材不足が深刻化しています。帝国データバンクの調査によれば、正社員の人材不足を感じている企業は52.5%となっています。約半数の企業が人材不足と感じており、大手代理店の多くは創業30年以上と歴史が長い企業が多く、中堅社員の退職などにより、より人材不足への危機感が強いものです。

またシステムインテグレーションや物販をメイン事業としている企業は、従来の事業が低迷しており、ビジネスモデルの変革に迫られています。その中で自社でSaaS事業を立ち上げたり、外部SaaSを複数取り扱ってマーケットプレイスを展開したりと、ストック型のビジネスモデルへの転換を進めています。企業のカスタマーサクセスによるLTV向上と、代理店のストックビジネスモデルへの変革による長期利益獲得の基盤構築は、双方の狙いがマッチしている状況です。

今後カスタマーサクセスを構築するうえでも、ロータッチを徹底的に行うと同時に販路拡大も狙わなくてはなりません。そのときには「代理店戦略×カスタマーサクセス鬼ロータッチ」の組み合わせを確立することで、盤石な体制で業種・規模・エリアなどアプローチできるテリトリーを拡大することが可能です。

PRESS RELEASE
2019/2/5

■パートナーサクセス株式会社について

所在地：〒107-0062 東京都港区南青山6-7-14チガー南青山

代表者：代表取締役 永田 雅裕

設立日：2019年9月20日

資本金：1,000,000円

事業内容：PartnerSuccessの企画、開発、販売

URL：<https://www.partnersuccess.co.jp/>

パートナーサクセス株式会社は、「挑戦者を生み出し、挑戦し続ける者とともに」というビジョンのもと、「都市と地方のテクノロジー格差をなくす」をミッションとして2019年9月に創業しました。

「PartnerSuccess」の開発と運用を通じて、モノ・コト・サービスの流通を促進し日本のデジタルトランスフォーメーションを支えていきます。

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

パートナーサクセス株式会社 広報担当 金内

電話：03-6433-5230 メールアドレス：contact@partnersuccess.co.jp