販売代理店開拓 SNS動画広告設計シート

商材の用途、候補法人、販売時の説明を整理し、SNS動画広告から代理店募集資料の請求へつなぐ企画準備に使う。

使い方：メーカーの営業担当者が、募集する販売代理店と紹介する商材を一つ選び、確認済みの内容を記入する。 商材の利用場面と、代理店候補が販売方法を検討するために知りたい情報を分けて整理する。 動画の案内先を代理店募集資料の請求にそろえ、受付後にメーカーの担当者が確認する情報を決める。

01 募集する商材と用途
商材名と、最終利用者がどのような場面で使うものかを記入。
例：架空の店舗向け備品。店舗での使用場面を紹介

02 最終利用者の判断材料
利用目的、使い方、確認したい条件など、裏付けのある情報を記入。
例：置く場所、使う手順、設置前の確認事項

03 想定する販売方法
候補法人が商材をどのように提案する想定か。
例：既存の法人顧客へ用途を説明して提案

04 候補法人の事業
どのような事業を行う法人と話したいかを記入。
例：店舗向けの商品やサービスを扱う法人

05 営業地域
募集の対象地域と、個別確認が必要な地域を整理。
例：案内できる募集地域をメーカー担当者へ確認

06 顧客との接点
候補法人が、どのような顧客との接点を持つかを確認。
例：店舗担当者へ提案する機会の有無を質問

07 販売時に必要な説明
商品知識、実演、資料など、検討時に共有したい内容。
例：使い方を説明する資料と、実演できる範囲

08 商談で確認する取引条件
資料請求の時点で確約せず、メーカーが商談で説明する事項。
例：取り扱い条件、役割分担、継続的な支援の有無

09 商材の実演場面
候補法人が用途を理解できる、公開可能な実演を選ぶ。
例：撮影用サンプルを使い、店舗での利用場面を示す

10 代理店としての仕事
提案、説明、確認、納品等、実際に案内できる役割を整理。
例：顧客へ用途を説明し、確認事項をメーカーへ引き継ぐ

11 公開できる資料例
画面や紙で見せてよい資料と公開範囲を記入。
例：取引先情報や未公開条件を含まない説明用サンプル

12 資料請求の目的
製品購入の問い合わせと混同しない案内文を記入。
例：販売代理店募集の資料を請求する

13 受付後の確認担当
メーカーのどの窓口が、何を確認して次の案内をするか。
例：営業窓口が事業内容・営業地域・希望する取り扱い方を確認

14 未確定事項の確認先
動画・資料に記載する前に確認する事項と担当を記入。
例：条件・支援内容・対応地域をメーカーの責任者へ確認

3つの場面を、伝える内容と対応させる

以下は架空の企画例です。実在の導入企業・実施実績・獲得結果を示すものではありません。

01 商材を使う場面を知る

見せる場面：公開可能な撮影用サンプルを使い、最終利用者の用途と使い方を実演する。
伝える内容：どのような顧客へ提案する商材か
確認すること：用途や特徴を確認できる映像になっているか。未確認の効果を字幕で加えていないか

02 販売担当者の仕事を知る

見せる場面：メーカーの担当者が説明用サンプルを示し、顧客への提案時に確認する点を紹介する。
伝える内容：販売時に伝える内容と、確認することを整理
確認すること：代理店候補が担う役割と、メーカーが対応する役割を区別できるか

03 代理店募集資料の請求へ進む

見せる場面：法人の事業内容、営業地域、取り扱いの希望を記入する欄と、資料請求の案内を示す。
伝える内容：販売代理店募集の資料を請求する
確認すること：製品購入や採用応募の受付と取り違えない案内になっているか

視聴から次の行動へ

・SNS動画広告 → 法人からの代理店募集資料請求 → メーカー担当者による事業・希望の確認 → 取引条件の説明・商談 → 販売代理店契約の検討

受付・引き継ぎ時に確認すること

・どのような事業を行う法人ですか
・主な営業地域と、提案先となる顧客層を教えてください
・どの商材の取り扱いを検討していますか
・資料で先に確認したいことや、希望する取り扱い方はありますか

条件のすり合わせと、公開後の見直し

実施前に担当者同士で確認する項目

・成果として扱うのは、事前に合意した条件を満たす法人からの代理店募集資料請求かを協議する。製品の購入、製品導入、求職者の応募、代理店契約の成立とは区別する。

・法人の事業内容、営業地域、取り扱いの希望等を、資料請求時にどこまで確認するか決める。確認項目を関係者が同じ意味で扱えるよう、質問と回答の確認方法をそろえる。

・重複、既存の販売代理店、営業連絡、対象外の相談の扱いを事前に整理する。

・判定に必要な情報、メーカー側の確認担当、確認時期をそろえる。契約単価・月間上限はサービス契約で別途合意する。

撮影・公開前の確認

・商材・実演場所・説明用資料の撮影と掲載範囲を確認した

・取引先名、販売価格表、未公開の取引条件、個人情報が映り込んでいない

・役割や取り扱い条件に関する説明をメーカーの確認担当者が照合した

・資料請求の案内先とメーカー側の受付窓口が決まっている

振り返りの記入欄

01 資料請求時に不足した法人・事業情報は何か
確認した内容と、次に行うことを記入

02 候補法人が商談前に知りたかった取引条件は何か
確認した内容と、次に行うことを記入

03 製品購入等の別の目的と混同された箇所はあったか
確認した内容と、次に行うことを記入

04 次回の動画や資料請求項目で補う説明は何か
確認した内容と、次に行うことを記入

各欄は検討を整理するための項目です。実施条件、担当範囲、費用、成果の定義は関係者間で確認してください。

ご相談：https://booking.bitegami.com/book/salesteam-pfp