

販売のプロを活用してみませんか！

平成23年度後期

締め切り
11月30日(水)

「セールスステップを活用した 販路開拓支援事業」の 参加企業募集



Sales Representative

新 商品を開発したのに思ったように売れないとか、地元以外へ販路拡大を図りたいのに手立てがないなどの悩みはありませんか。こうした場合には、セールスステップ制度を活用してみてください。

セールスステップは、一定の報酬を受け、依頼を受けた製品や商品の販売促進を生業としていますが、近年その数も急速に増えており、人材不足や資金不足などにより営業活動が十分にできない中小企業にとって、有益な販路開拓手法として活用されています。

当センターでは、本年度も、セールスステップを活用して販路拡大を希望される県内中小企業の方々に対し、最適なセールスステップを紹介するためのマッチング(面談会)や専門家によるマーケティング方法のブラッシュアップを実施しております。

今回、本年度「後期分」の募集を行いますので、セールスステップの活用を希望される方は、裏面の申込書様式を当センターホームページよりダウンロードして平成23年11月30日(水)までに提出してください。

◆セールスステップとは

セールスステップとは、もともとセールス・レプリゼンタティブ(Sales Representative)のことを言い、アメリカでは既にひとつの事業として確立したワークスタイルです。

日本のセールスステップ協同組合では、「セールスステップは独立自営の事業主であり、複数メーカーの商品を取り扱い、販売先(法人、店舗)に対して、提案型

の販売を行う者」と定義しています。

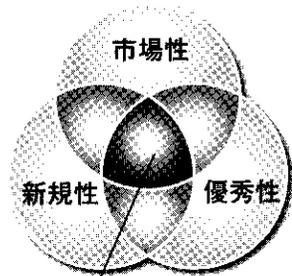
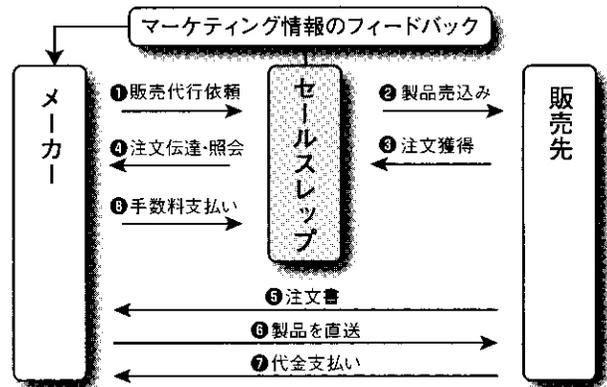
すなわち、セールスステップは従来の営業マンではなく、顧客との接触から得られた情報や営業展開手法などを商品メーカーに伝えることを重要な役割としています。

また、それぞれが、得意分野における専門知識と人的ネットワークを持ち、メーカーの総代理店的な形態や個別の商品についてフィーを得る一般的なステップ形態などにより活躍しています。

メーカーとしては、自社の販売戦略に合致したセールスステップと提携することが、重要となります。

一方、セールスステップの立場からすると、どんな商品でも売れるわけではなく、取り扱う商品は新規性がある商品や、品質が良く価格も適切で地元地域でも一定の評価のある商品となります。

◆日本型セールスステップの取引システム



セールスステップが期待する商品

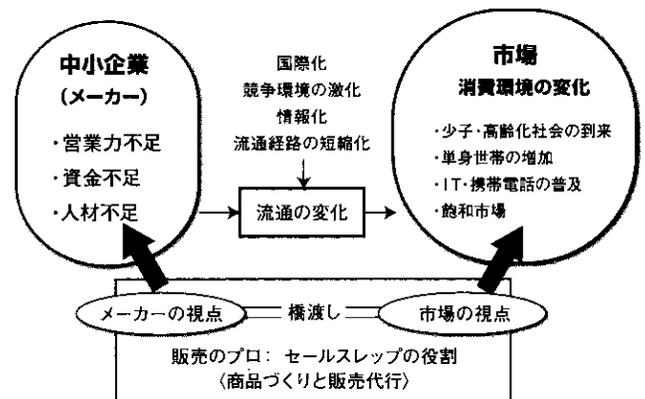
◆セールスステップの報酬

セールスステップとの契約では、下記のように色々な報酬体系を選べます。

- ① 完全成功報酬型 (フルコミッション)
- ② 成功報酬型+月額固定費
- ③ 成功報酬型+月額固定費+営業経費
- ④ 複合型セールスステップ (ステップ契約の他、プロモーション企画やマーケティングリサーチ等の業務を受託)
- ⑤ 紹介ステップ (報酬は通常紹介料のみ)

※成功報酬は、一般的には販売した製品の出荷額に対して10%～15%の手数料ですが、取り扱う製品によっても異なります。最終的には当事者間で交渉し、契約で定めることとなります。

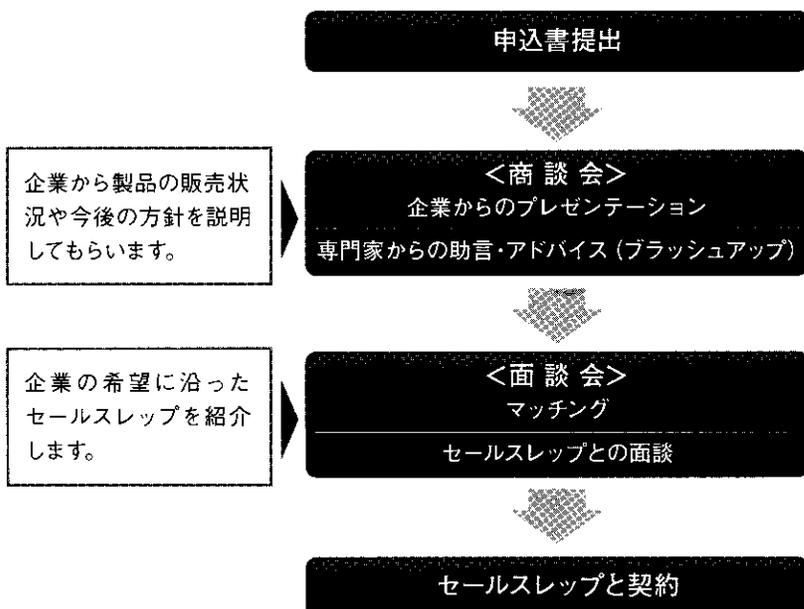
◆セールスステップの役割



【注意】

1. 本申込書の提出により、必ずしもセールスステップとの契約を義務づけるものではありません。
2. セールスステップの選定及び契約は、十分契約条件等を吟味され、申込者の判断と責任において行うこととなります。
3. 申込者とセールスステップ又はセールスステップと販路開拓した企業との間で生じた紛争については、当事者の協議により解決を図っていただくこととなります。

申込書提出後の流れ



申込方法

- ◆申込対象者 県内の中小企業者
- ◆申込書様式 「セールスステップを活用した販路開拓支援事業申込書」
当センターHP (http://www.gpc-gifu.or.jp/index.asp)の「トピックス」からダウンロードしてください。
- ◆提出部数 2部 (会社概要パンフレット、製品カタログを含む)
- ◆提出期限 平成23年11月30日(水)【必着】
- ◆提出先・問合せ先
〒500-8505
岐阜市藪田南5丁目14番53号
(財)岐阜県産業経済振興センター
事業推進部(繁田)
TEL 058-277-1093