

# 代理店・パートナー営業強化支援サービス

代理店販売などの間接販売を主とする企業に対し、『代理店・パートナー企業を理解し、自社との協業関係を再定義する』ことを通じて、WIN-WINの枠組みを構築し、間接販売のメリットを最大化することを支援するサービスです。

➤ 協業の狙いの再確認、両社の補完関係の整理 ⇒ 最終顧客への提供価値の向上

➤ 代理店・パートナー企業のニーズ理解と協業プランの見直し ⇒ 中長期業績の素地

➤ 顧客コンタクト増、提案件数増、自社商品・サービスの案内増加 ⇒ 短期業績への貢献

➤ 代理店営業担当者の営業施策推進力(施策企画力、営業スキル、コミットメント)の向上

## 【よく見られる現象】

### 代理店・パートナーを知らない

- 複数ある販路のひとつとしか認識していない
- 代理店のビジネスについて常に限定的な情報しか把握していない
- 代理店・パートナーが何を狙っているのか、どのような課題に直面しているのかが把握できていない

### 代理店とのチームビルディングが弱い

- 1ベンダー(サプライヤー)としか認識されていない
- 諸調整の窓口が現場の担当レベルでしかない
- 自社の製品・サービスを拡大することが、代理店・パートナー企業にとってどのようなメリットをもたらすのか共有できていない

弊社では同分野での豊富な経験・知識を基に、  
真の代理店・パートナー営業体制の確立と成果の最大化をサポートしています

### 協業スキームの再構築

- 「代理店・パートナーの事業と課題を知る」
  - － 公開情報によるアプローチ
  - － 仮説構築とヒアリングによる補強
- 「協業ビジョン」の構築
  - － ビジョン定義と目標設定
  - － 両社にとってのWIN-WINとは
  - － 合意形成プロセスのサポート

### 協業のプロセス管理の強化

- 協業活動の管理ポイントの整理
  - － 管理ツール開発・KPI化
  - － パイプライン管理強化
  - － 定例会議設計
- 営業施策展開のサポート

# ご支援のステップと主な成果物

## プログラム・ステップ

1. 貴社要件に合わせたプログラム全体設計
- ▼
2. 集合研修(現状の協業課題と強化方針)
- ▼
3. 個別セッション
- ▼
4. 対パートナーアプローチと合意
- ▼
5. 振り返り・ブラッシュアップ
- ▼
6. 経営幹部報告

## 主な成果物

- 実際の代理店での検討:基本スキルの習得
- 対象代理店の課題・ニーズ・特徴
- 協業ビジョンマップと主な施策
- 代理店との経営層との関係強化
- 協業のプロセス管理のあり方

## 営業力強化に関連する主なご支援実績

- |  |               |
|--|---------------|
| ・ ソリューション営業強化の構想立案と営業改革の推進支援           | 金融・IT・サービス他   |
| ・ 代理店向けの営業戦略強化の企画・実行支援                 | IT他           |
| ・ 営業活動の質的向上の改革活動の企画・実行支援               | BtoB営業、サービス他  |
| ・ 新サービス戦略立案のためのマーケット・顧客ニーズ分析と営業戦略具体化   | サービス・消費財メーカー他 |
| ・ 収益向上のための営業管理の仕組み・営業プロセスの改革・KPIマネジメント | 消費財メーカー・サービス他 |
| ・ 顧客サービスのための店舗・営業現場の行動・マネジメント改革        | 消費財メーカー・サービス  |

(アットストリーム発刊の参考書籍)

- ・ 「取引先企業の実態把握強化法 ～経営計画から企業の本当の実力がみえてくる～」
- ・ 「コンサルティング能力強化シリーズ 製造業に対する目利き能力を高める」
- ・ 「提案力を高めるコンサルタントSEへのアプローチ」

## アットストリームのご紹介

### 【沿革】

- ・ 2001年7月 新しいスタイルのコンサルティングを実践すべく、アーサーアンダーセン ビジネスコンサルティング部門(当時)のパートナー、マネジャーが中心となり設立
- ・ 2007年6月 株式会社アットストリームに社名変更(旧:アットストリームコンサルティング(株))

### 【事務所所在地】

- ・ 日本(株式会社アットストリーム) : 東京(京橋)、大阪(本町)、名古屋(名駅)、広島
- ・ 米国(@Stream Consulting Corp.) : カリフォルニア州サンノゼ

【資本金】 1950万円 【代表者】 代表取締役 大工舎 宏(Hiroshi Daikuya)

【URL】 [www.atstream.co.jp](http://www.atstream.co.jp) 【問い合わせ】 [info@atstream.co.jp](mailto:info@atstream.co.jp)

それぞれの分野の専門性を有する人材が融合してプロジェクトを編成し、

経営課題の解決を、企画立案から実行・定着まで支援する点がアットストリームの特徴です。

2013年7月現在、25名のコンサルタントが在籍しています。

