

今日多くの会社は、利益を最大化し、マーケットへの浸透を図り、また顧客満足を強化するためにチャネルパートナーシップを重視しています。ビジネスというのは、相互満足の戦略に焦点を当て、お互いに便益性の高いソリューションを作り出すことにより、チャネルとの関係をさらに上のレベルに引き上げねばなりません。

流通代理店管理 (The Channel Partner ManagementSM) プロセスは、貴社のチャネル管理を改善します。あなたの会社のビジネスにおいて、チャネルパートナーシップをより良く最大限に利用し、相互利益に向けた関係を強化することに役立ちます。このプロセスは、成果をもたらすよう計画された実行可能な行動計画の実践に必要なすべてを、あなたに提供します。

何を学ぶか

- パートナーとの提携関係における長期戦略を目指す
- これらのゴールを達成するための戦略的、戦術的イニシアティブを開発する
- パートナーに対する、関係の重要度を評価する
- 売上ゴールや販売目標に対するパートナーからのコミットメント (約束) を獲得する
- チャネルパートナーの売り上げ目標を達成するため、彼らが必要とするツールやサポートを提供する
- 競合との比較で、重要な弱点があればそれを最小化する
- 如何にしてパートナーの忠誠心を築くかを学ぶ
- チャネルの投資効果 (ROI) を、増大させる

なぜ、流通代理店管理 (Channel Partner ManagementSM) が、あなたにとってふさわしいか

代理店管理のプログラム (Channel Partner ManagementSM) は、全体的な販売戦略に関するチャネルという要素において、流通代理店の効率や効果を改善しようとしている企業向けに作られています。

- あなたは、チャネル関係との効果に不満はありますか？
- あなたのチャネル関係で、投資効果を最大化するような確証のある方法を探していませんか？
- パートナーから忠誠心を高め、競合先からあなたの会社を差別化したいと思いませんか？
- 売上、利益、そして顧客満足を高めたいと思いませんか？

流通代理店管理 の概要

流通代理店管理プログラムでは、チャネルパートナーと、次のような関係を管理する戦略や戦術を学びます。そしてそれを応用し、実行します。

チャネルパートナーシップ声明

- パートナーとの長期戦略のエッセンスを表わした声明文を作る
- パートナーシップの価値貢献、提供した製品もしくはサービスと、あなたの会社が受け取る便益を評価する

あなたの会社とパートナーとの間に焦点を置いた流通提携

- チャネルパートナーとの関係を評価し、あなたの会社と同様、チャネルパートナーのニーズと期待を明らかにする
- パートナーと同じゴールを分かち合い、両社の関係からくる価値をともに認めあう

状況評価

- 流通代理店との関係においてキーとなるプレイヤーを明確にする
- あなたの業界の動向、そこでのチャンス（機会）、強み、そして致命的な弱点があるかどうかを決定する

パートナーシップのゴールを定義する

- 現在、そして将来に向けた流通代理店の中での、あなたの会社の位置づけ
- チャネルパートナーシップ声明に向けて実行すべき進捗を示す
- その流通代理店から、あなたはどのように見られたいかを判断し、決定する

セールス、サポートプログラム

- 付加価値貢献を行うことによって、その流通代理店内であなたのポジションを改善する
- あなたのチャネルパートナーシップ声明とゴールを支援する
- あなたとあなたのパートナー両社に、確実かつ戦術的な便益をもたらす

投資強化、あるいは投資中止の決定

- ひとつ、あるいはそれ以上のゴールを達成し、あなたのポジションを強化するのに、直接的に関係することに資源を集中する
- 非効果的な資源配分に時間とエネルギーを費すのを避ける

流通戦略を最大化する

- 効率と効果を最大化するために、チャネル管理を改善する
- 相互利益に向けて、流通代理店との関係を強化する

パートナーと必ず保持すべき立場を、獲得する

- パートナーから獲得したい“マインドシェア”を高める
- 競合先から、あなたのビジネスを差別化するような強みをさらに引き上げる

投資効果 (ROI) を最大化する

- あなたのゴールを達成するため、あなたのパートナーと戦術的なイニシアティブを生み出す
- 成果をもたらすようデザインされた実行可能な行動計画を実行するための特別な方法や、その助けとなるような一連のツールを使用する