

イベントセールスのご提案

2024 年 11 月 27 日版

事前の準備について

特にショッピングスペースを活用する場合、1 開催で 10 件以上の獲得が見込めます。
これまでの最高は、50 件で週 463 本という記録もあり、販売店様の予想を上回る獲得が生じる場合があります。※ 2018 年 4 月 3 日に岡山県で達成
月に複数回ショッピングスペースを活用したセールスを実施する場合、下記の準備をお勧めします。

○ 配達コースに落とし込めるようにしておく

事前挨拶、案内文書作成、顧客登録、配達員への事前案内、場合によってはコース編成等が含まれます。
上記の作業が追いつかなくなると、せっかく獲得した顧客を落としてしまう可能性があります。

沢山取れる＝多少落ちても構わない、という思考にならないようにお願いします。

注意：キャンセルになった場合、弊社スタッフは再セールスを試みます。

その際に、明らかに販売店様の側にミスがあった場合は、キャンセル対応にならない場合がありますので、お気をつけください。

○ 十分な数の宅配 BOX

○ 資金の準備

ショッピングスペースを活用したセールスのメリット・デメリット

普段、戸別セールスでは会えない人、警戒心の強い人がターゲットになります。

沢山の契約があげられるといったメリットはあるものの、デメリットもあります。

○ イベント当日に準備して頂く備品

蓄冷材：50 枚以上、総合カタログ（値段、店名が印刷されたもの）：100 枚以上

契約書（森永幹旋品）：50 枚位、サンプルビニール袋（森永幹旋品）：100 枚位

○ スタート前キャンセルやトラブル

短時間で説明し、契約に結び付けていきます。戸別セールスと比べた場合、どうしても落本率は高くなりますし、お客様に誤解を生じさせてしまうこともあります。

もし、そのような事態が生じた場合には、感情的になってクレームを付けるようなことは避けてください。弊社は、シンシアリティーという社名の通り誠実に対応させていただきますので、冷静にお問い合わせ頂けたらと思います。

○ 使用するサンプルについて

使用するサンプルは、2 週間サービス、2 週間体験分を含めても 1 件の獲得に要するサンプルは、戸別セールスと比べた場合、平均で $1/2 \sim 1/4$ に抑えられます。大量に使うように見えますが、獲得件数・獲得本数で割ると、実際には少ない本数で抑えられています。

○ エリア外のお客様

どうしても希望するエリア内だけで獲得することは難しくなります。場合によっては、エリア外の契約書が含まれているようなこともあります。その際には、担当スタッフにその旨をお知らせください。

弊社から森永乳業様へ対応可能販売店を探して頂くように手続きさせていただきます。このような経路を通さないと、他店に紹介されたお客様の請求が届いてしまう場合があります。

○ 落本防止対策

セールス担当スタッフは、商品に関する説明をし、関心を高めていますが、時間をかけてゆっくりとは説明できていません。人の記憶力は非常に短く、20分後には42%忘れ、1時間後で56%忘れ、1日後には74%忘れると言われてしています。※ エビングハウスの忘却曲線

そのような訳で、お客様の継続率を高めるためには、商品の素晴らしさについて復習する必要があります。可能なら、事前の挨拶に行き、森永の宅配商品が特別であることを伝えて下さい。

素材チラシを持参するなら効果的です。

<お勧めのチラシ>

◎カラダ強くするヨーグルト

S171：カラダ強くするヨーグルト単品チラシ

S160：腸年齢チェックシートチラシ

◎カルダスヨーグルト)

S174：カルダスヨーグルト単品チラシ（骨ケア訴求）

S175：カルダスヨーグルト単品チラシ（カルシウム訴求）

S173：カルダスヨーグルト単品チラシ（ビフィズス菌訴求）

挨拶に行けなかったとしても、宅配BOXと共にこれらの素材チラシをお届けすることをお勧めします。

挨拶に行けなかったとしても、宅配BOXと共にこれらの素材チラシをお届けすることをお勧めします。

2 週間サービスについて

2週間サービスは、限定感を強調するために使わせて頂きます。

そして、顧客単価を高めるためにも使います。

しかし、それはサービスを前面に出して契約を取っているわけではありません。

商品の素晴らしさを伝え、心揺らいでいる状態のお客様に、その場で決断して頂くために使います。

例えば、「主人もR-1を食べているけど、どうしようかしら・・・」といった場合、サービスを強調します。「奥様の分だけだと14本のサービスですが、ご主人様の分と合わせて1日2本の契約なら28本のサービスとなります。どうされますか？」

このように、契約をしてくださった方には、最初の2週間分が無料となりますので、14本より多い本数をサービスして頂くことがあります。

3 ヶ月以内に止めた場合や本数が減った場合、サービスが無効になるという説明をし、警告カードをお渡しします。しかし、3 ヶ月契約といった印象が残らないように気を付けます。

このカードを使う趣旨は、2 週間サービスに関する誤解が生じ、2 週間後に本数が減ったり、2 週間後に解約することを防ぐためです。

もちろん「3 ヶ月だけでも良いので取ってください」とは言いません。

「健康のための商品ですので、できるだけ長くご利用ください」と最後に伝えます。

継続率を高めるために、弊社でご準備できるチラシが 2 種類あります。別紙資料をご参照頂き、希望があれば、有料にて対応させていただきます。

もし、この説明と違うと感じるようなことがあれば、担当スタッフに詳細を尋ねてみて下さい。

ショッピングスペースを利用したセールス Q&A

Q. 2 週間たったら本数を減らしても良いのでしょうか？とお客様が言うのですが・・・

A. お客様は、2 週間体験（14 本限定）と 2 週間サービスを誤解している可能性があります。

担当したセールスが責任をもって再説明させていただきます。

「担当の者から再度詳しい説明をさせていただきます」とお伝え頂き、担当者へ連絡をお願いします。

※ 担当者の連絡先が分からない場合は、責任者に連絡をお願いします。

Q. 2 週間後に本数が減ったのですが・・・

A. 基本的に減本は対応していませんが、2 週間サービス中は、宅配期間にカウントしません。

ですから、2 週間サービス終了後に本数が減った場合は、宅配開始前とみなし、対応させていただきます。キャンセル報告書にサービス終了後に本数が減ったことを記載してください。

Q. お客様は契約をした認識がなく、取るかどうか分かりませんよ、と言われたのですが・・・

A. お客様は 2 週間体験と契約を誤解している可能性があります。

担当したセールスが責任をもって再セールスさせていただきます。

「担当の者から再度詳しい説明をさせていただきます」とお伝え頂き、担当者へ連絡をお願いします。

Q. サンプルはどのように使用しているのですか？

A. 無駄な使い方はしていません。

即決の契約を取れるのは、①決定権のある人で、②飲む当人である必要があります。

どちらかの条件を満たさない場合、家族の人数分を渡し、後で電話をくだされば、今回の特別サービスを適応させていただきますとお約束します。

後日契約書が届いたとすれば、それは上記のようなセールストークにより獲得したお客様です。

Q. 顧客単価が高くて心配なのですが、本当に続くのでしょうか？

A. 感染症予防は家族皆でしなければならないという認識が広まっています。

私たちは、日頃どのくらいの本数を（R-1 など）購入しているのか確かめ、契約を取っています。
例えば、「ご家族の誰が利用されていますか？」「1 週間に何個くらい買われていますか？」と尋ねます。

ですから、スーパーで買っていたものを宅配に切り替えているだけで、お客様の消費量、支払額は、これまでとさほど変わりません。ご安心ください。

Q. キャンセル率が高いような気がするのですが・・・

A. 戸別セールスとは違い、じっくりと説明し時間をかけて考え、契約を交わしているわけではありません。予想外に家族の反対を受けたり、その場の雰囲気を取ってしまった、家族のために取ったが味が合わなかったということが度々生じます。

戸別セールスと比べれば、当然落本率は高くなります。その代わり、短期間で多くのお客様を獲得でき、獲得のためのサンプル費用を安く抑えることができます。

通常の戸別セールスと比較した場合、1/2～1/3で済みます。（2017 年 4 月のデータ）

2 週間サービス+1 ヶ月以内の解約は、販売店様に過失がある場合を除き、キャンセル対応させていただきます。

また、当初は短期間で止めるつもりだったお客様が、長く続けるということはよく生じます。継続するきっかけとなるのは、商品の効能を実感したり（2 ヶ月程度継続）、販売店のお客様対応が素晴らしいと感じることです。長く続けて頂けるようにご協力をお願いします。

Q. どのように申し込めば良いのでしょうか？

A. 1 か月以上前に会場を抑える必要があります。早めに森永担当者を通してお申し込みください。

人の手配が必要ですので、弊社スタッフの予定に合せ、計画をさせて頂ければ確実に実施できます。
事前相談なく日付指定でお申し込みをされた場合は、ご依頼に応えられない場合があります。

Q. 研修を受けられますか？

A. 単発での研修はお引き受けできません。管理委託契約を交わすなら、研修を受けることができます。
詳細は後述の「管理委託契約について」をご覧ください。

費用体系について

スーパー、ホームセンター、その他集客の多い場所（銭湯、スポーツジム、高齢者施設等）でのイベント

通常配達 : 1 本 / 13,300 円（税別）

サンプル・備品を現場に届けられない場合：最大 2,500 円で販売店に引取りに行かせます。

イベント終了後、引取りに來れない場合：最大 2,500 円で販売店に届けさせます。

ゆうパック宅配：1 本 / 11,550 円（税別）

※ゆうパック宅配とは、シンシアリティーがご提案した全国統一条件に合致するものを指します。
上記の金額は、場所代込みの条件となりますが、弊社が負担できる場所代の限度は 4 万円です。

4 万円を超える場所でのイベントをご希望の場合、差額を負担して頂ければ実施可能です。

特別手当について

下記の場合、スタッフは契約獲得件数及び獲得本数が減るため、通常単価に+αの手当てを付けて頂けない場合、お取引をお断りさせて頂く場合があります。

○適正価格180円（190円で値引き交渉権あり）を超えている場合

185円の場合、通常単価 + 350円
190円の場合、通常単価 + 700円
195円の場合、通常単価+ 1050円
200円の場合、通常単価+ 1400円

○週1宅配の場合、獲得時の顧客単価が落ちるため

適正価格より10円安い場合：通常単価
適正価格の場合、通常単価+ 700円

○遠方派遣が必要な場合

（高速1時間や下道90分を超えるエリアへの派遣要請）

90分～105分 1本あたりの単価+ 525円
105分～120分 1本あたりの単価+ 1050円

○業務を遂行するためにコインパーキングを利用した場合、実費をご負担頂きます。

※領収書を提出させて頂きます。

○販売店様都合での業務委託活動へ制限が生じる場合（拡売商品制限等）

総合カタログに載っている商品が扱えない場合：1本あたりの単価+ 1050円
※ケース単位での宅配にしか応じない場合も上記の対象となります。

管理委託契約について

管理委託契約を交わすなら、座学研修は通常の半額（訪問セールス研修比）、実地研修は無料にて実施します。

管理報酬： 2,000円×獲得本数

座学研修： 10,000円×時間÷2（5人まで）
2,000円×人数×時間÷2（6人以上）

特典：

○ エリア外の契約を9100円にて買い上げます

※ 紹介先が見つからなかった場合は、買い取ることができません。

○ スタッフの獲得一覧表を作成します。

給料（報酬）計算、森永への報告をする際にお役立ていただけます。

○ 販売店様に代わり、イベントの予約を入れさせて頂きます。

仲介手数料は必要ありません。

望むのであれば、トレーナーを派遣し、何度でも一緒に働くこともできます。

※ トレーナーが獲得した契約は正規の単価で請求させて頂きます。

フォローした結果、契約に至ったとしても、その獲得分は管理費用に含まれます。

対応できない時間帯（例えば夕方から夜）のセールスを担当させて頂きます。

落本防止チラシについて 2種類ご用意しています。

必要があれば、有料にてご用意させていただきます。

<1カ月目、3カ月目、5カ月目プレゼントチラシ>

A 3版	200枚以上(2つ折り加工あり)	1枚50円(送料サービス)
	500枚以上(2つ折り加工あり)	1枚25円(送料サービス)
	1000枚以上(2つ折り加工あり)	1枚15円(送料サービス)
B 4版	500枚以上(2つ折り加工あり)	1枚50円(送料サービス)
	1000枚以上(2つ折り加工あり)	1枚25円(送料サービス)
	2000枚以上(2つ折り加工あり)	1枚15円(送料サービス)



<スタート1カ月後に入れるチラシ>

原版作成手数料(販売店名・電話番号入れ) 3,000円

A 4版	200枚以上	1枚20円(送料サービス)
	500枚以上	1枚12円(送料サービス)
	1000枚以上	1枚7円(送料サービス)

