

---

# お取引条件 説明書

2026年3月21日改訂

---

株式会社シンシアリティー

住所：千葉県成田市伊能2985-58

TEL：0476-49-3760

FAX：0476-49-3761

HP：[www.sincerity.co.jp](http://www.sincerity.co.jp)



## シンシアリティーのコーポレートミッション

シンシアリティーという社名には、『**誠実**』という意味があります。

関係する全ての人に対して誠実であることに努めます。

### 森永乳業様に対して

ブランドイメージを崩すことなく商品の素晴らしさ伝え、森永ファンを増やします。

### 販売店様に対して

投資がマイナスにならないように、継続率の高い顧客の獲得に努めます。

全国の成功事例、失敗事例に通じているため、役立つ情報を提供します。

### お客様に対して

正確な情報を提供し、お客様の関心に合う商品を無理のない仕方で提案します。

## 弊社の特徴

- ① 従来の「お願い型セールス」を非とし、お客様の関心事を見極め、徹底的に誤解を解いてから契約を勧めるため、価格、期待できる効能、配達に関して納得した上でご注文していただけます。
  - ② 常にライバル商品を含めた素材勉強に努め、健康アドバイザーとして明確な目的を持って飲むことを提案するため、継続率は高くなります。また、商品の効能でライバル社に切り替えられるリスクも低くなります。
  - ③ 訪問セールスの場合、普段会えない共働き家庭に会うために常識の範囲内で夜・土日祭日に留守宅の訪問を何度か行うことにより、配達顧客の密度が高まります。
  - ④ 定期的な指導を行っているので、細かな点まで管理し指示を出す必要がなく手間がかかりません。
  - ⑤ お支払いいただく代金は、成功報酬だけになりますので、1本当たりの金額が2万円を超えたり、契約が取れなかったのに請求書が届いたりすることはありません。
- 投資した金額に応じ確実に顧客が増えるので、銀行を交えた計画が立てやすくなります。

## スタッフの雇用から育成管理

弊社は、リファラルリクルーティングという方法で人集めを行っています。

簡単に言えば、一般公募はせず、知り合い関係でこの仕事に向いている人をスカウトするという方法です。

もし、既に働いているスタッフたちが将来に不安を感じていると人集めに積極的にはなれません。

スタッフの派遣先が沢山あり、人が増えても自分の行き先が幾らでもあることを理解させる必要があります。

また、人を集めることにより、自分自身が有利になることを理解できるようにする必要があります。

そのような訳で、セールススタッフを増やすためには、森永担当者の皆様、販売店様のご協力が不可欠です。

同じ販売店に長期間派遣し続けたり、以前に廻ったエリアに入らせたりするなどの行為は控えてください。

基本的には、2か月スパンで派遣先が変わるようにしていただき、数か月先までの派遣先が決まっていると安心できます。また、冬場は近場で働けるようにしていただけると助かります。  
夏や冬などの外歩きが過酷な時期は、イベントセールスをメインに働けると脱落者を少なくできます。

採用となったスタッフは、24時間（3～4日）の研修プログラムを受講します。

その後は、1か月目、2か月目、3か月目のフォロー研修を受けて基本研修を終了となりますが、全てのスタッフにはスキルアップの面で助けとなる担当トレーナーが割り当てられ、定期的に指導を受けます。成長し、弊社が定める基準をクリアしたスタッフたちは、トレーナーとなり、年3回のトレーナー会議で更に高いレベルのセールス技術、スタッフの育成方法、交渉術などを学ぶことができます。

トレーナーたちは一緒に働いたり、相互に学び合ったり、代表取締役から直接指導を受ける機会もあります。

## 組織について

### 代表取締役

トレーナーたちから送られてくるスタッフに関する全ての報告書に目を通し、状況把握をすると共に、トレーナーたちに必要な指導を与えます。

STSの販売店経営も行っていることから、販売店様の気持ちをよく理解でき、販売店様サイドに立って物事を扱うようにしています。

コンサルティング業務、販売店様や担当者様を集めた勉強会の講師などのご依頼にも対応しています。

### 支店長

支店の最高責任者として支店内で起きている全ての出来事を把握することに努め、森永乳業様、販売店様と良好な関係で取引できるように調整を行います。仕事希望者と面談し採用するかどうかを決定します。スタッフの増員希望などは、支店長にご相談いただくと助かります。

また、請求書作成の責任を持っていますので、請求書に関するお問い合わせも支店長へお願いします。

※ 販売店様は、まずは森永担当者様へお問い合わせください。

### エリアマネージャー

取引開始前に販売店様との打ち合わせを行ったり、トラブルが発生した場合の処理にあたったりします。イベントセールスの調整者として、スーパーセールス、郵便局セールスの予定を組みます。

### フロントマネージャー

支店長の請求書作成のサポートをしています。

また、スタッフたちに必要なセールスツールが届くように手配します。

### トレーナー

自社スタッフの研修やご依頼があれば販売店様に所属しているスタッフの研修依頼にも対応します。

## 訪問セールススタッフの派遣に伴いお約束いただく事柄

弊社の求めるツールを1週間前までに準備し、方針を尊重していただく。 ※数量は1か月の目安。

- 総合カタログ（500部）は、最新であり、価格の印刷されたものを準備する。
  - ※ 新商品発売、商品リニューアルのタイミングと重なった場合は、1つ古いタイプでも構いません。
- 森永幹旋のビニール袋（500枚）、契約書（100枚）、蓄冷材（40枚）を準備する。
- ゼンリンの住宅地図（5年以内のもの）を、A4サイズにして各2ページずつ（スタッフ用と提出用）をご用意ください。
- サンプルの用い方を一任する。
  - 日報の提出を要求しない。但し、地図を色分けし、セールスの結果報告として提出させていただきます。
- 子供へサンプルを渡すかどうかの判断をスタッフに一任する。
  - （万が一クレームが発生した場合には弊社が責任をもって対応に当たります。）
- 契約があがらない場所、販売店から遠く離れた場所に＋αの条件無しに入るように要求しない。
  - 1度廻った場所は、1年以上間隔を空けること、販売店から30分以内で行ける場所とする。
  - どうしても入って欲しい場合、スタッフに＋αの条件が出されれば応じられる場合もあります。
  - 例）1本＋1050円の報酬を支払う。

スタッフへのクレームは直接言わない。

（担当トレーナー・エリアマネージャー・支店長をお願いします。）  
クレームとは、スタッフが消極的な気持ちになる可能性のある言葉を指します。  
ねぎらいの言葉、誉め言葉などは大歓迎です。

スタッフの引き抜き、セールス技術を聞き出そうとする行為の禁止。

（技術指導は、有料にて行っていますのでお問い合わせください。）

働く日数、時間などの拘束を行わない。

派遣スタッフが望まない場合は、2か月以上同じ販売店への派遣を要望しない。

## イベントセールスを任せることのメリットについて

訪問セールスのみで生活に必要な金額を稼ぐことは、年々難しくなっています。  
理由は、不在宅の多さと共に、高齢者を対象とした詐欺事件の多発による警戒心の増大です。

セールスは技術職であるため、プロセールスに育てるためには、時間がかかります。  
その間に生活に必要な金額が稼げなければ、途中で挫折するしかありません。  
また、夏の暑さや冬の寒さに心が折れることもあります。  
そのような訳で、訪問セールスだけに専念させるよりも、月に何回かイベントセールスに参加させたほうが、訪問セールスができるプロセールスの育成に繋がります。  
また、イベントセールスに参加させることにより、訪問セールスのほうが有利な点があることに気付け、レベルアップを図ることができるようになります。  
例) 様々な物を観察してお客様の家族構成や関心事を推し量ることができる、ゆっくりとセールスできる等。

さらに訪問セールスでは体力面や安全面（夜の時間まで働くため）、車を持っていないといった理由でこの仕事を選べなかった人たちがいます。

しかし、イベントセールスであれば問題は解決するため、これまで雇えなかった種類の人たちを雇用することができます。

そして、訪問セールスに挫折した人たちをイベント専属スタッフとして残すこともできます。

イベント専属部隊を作ることを希望される場合、弊社の支店長かエリアマネージャーまでご相談ください。

## 施設セールス

職場を対象としたセールスになります。

まとまった顧客を得るため、そして地域貢献の一環として考案した宅配手法です。

幼稚園・保育園・学校関係、高齢者施設・病院関係等だけをディスカウント価格で実施します。

ディスカウント価格で実施するメリットは、契約件数が多くなり、1人当たりの平均獲得本数が多くなるので、1か所で複数人への配達が可能となります。

1本当たりから得られる利益は減少しますが、ディスカウント価格にしたことにより契約数が増えればトントンであり、ディスカウント価格にすることの意味が出てきます。

仮に、コロナウイルスなどの感染症流行により、接触型セールスを避けなければならなくなったとしても、非接触型で実施することが可能です。

公立は、4月に人の移動がある、移動先でも宅配ができることをアナウンスしたり、移動先がエリア外であれば自宅への宅配を勧めたりするなどの努力も必要となります。

移動先のエリアで施設配達を実施している販売店があれば、顧客紹介の仲介を行うことが可能です。

## 落本防止チラシについて

希望する販売店様には、2種類の落本防止チラシを有料にてご提供します。

### ① 1・3・5か月目にプレゼントを入れるチラシ

利用客の体験談、ラクトフェリン・BB536の素材情報が載っています。

### ② 宅配商品とスーパー商品の違いを思い出させ、希望商品2品を無料サンプルとしてお届けするチラシ

短期で止める理由の中にある、「スーパーで同じものを見つけた」というものを防止するためです。

## 中止顧客への電話セールス

感染症の流行により接触を避けなければならなくなったとしても、完全非接触型で実施可能です。

弊社の獲得方法は、止めた理由の特定から始めます。

止めた理由が改善されなければ、復活させたとしても、再び同じ理由で解約されてしまうからです。

他社のテレアポセールスとは違い、完全出来高制であるため、1本当たりの単価が変動しません。

「2週間体験型」と「完全お任せ型」の2種類が用意されているので、忙しくて箱置きに出られない販売店様でもお任せいただくことができます。

## セールス研修について

セールスノウハウを学びたいと希望する店主様、ご家族様、従業員様への研修業務をお引き受けします。

実際にセールスを行う予定が無かったとしても落本防止や増本の面でお役に立ちます。

※ 弊社のライバルとなる人材派遣会社への研修はお引き受けできません。

出張費：移動に要する時間×2000 円

交通費：ガソリン代、公共の交通機関代、宿泊代（通うと片道 2 時間を超える場合）

● 訪問セールス研修

2 4 時間研修	マンツーマン【新聞屋さんを対象とした特別プラン】	
	162,000 円（税別） + 出張手当 + 交通費	座学研修：1 2 時間 実地研修：1 2 時間
2 2 時間研修	マンツーマン【全商品の説明方法、セールス方法】	
	132,000 円（税別） + 出張手当 + 交通費	座学研修：1 0 時間 実地研修：1 2 時間
初級コース	マンツーマン【機能性表示商品（カルダス&カートカン）に絞ったコース】	
	48,000 円（税別） + 出張手当 + 交通費	座学研修：4 時間 実地研修：4 時間
中級コース	マンツーマン【カラダ強くするヨーグルト&その他商品のセールス指導】	
	48,000 円（税別） + 出張手当 + 交通費	座学研修：3 時間 実地研修：5 時間

※ 上記 4 プランは、座学研修が 2 名同時の場合：1 0 %引き 3 名以上同時の場合：2 0 %引きとなります。

上級コース	マンツーマン【会話テクニック、教育方法の指導】	
	6,000 円（税別）× 時間 + 出張費 & 交通費	
見る研修	【後ろから観察して学ぶ研修】	
	3,000 円（税別）× 時間	

● 座学みのセールス研修（オンライン会議システムの使用可）

座学研修 1 時間	5 名まで同料金	1 5,000 円（税別）+ 出張費 & 交通費
	5 名以上	3,000 円（税別）× 人数 + 出張費 & 交通費
	1 0 名以上	3,000 円（税別）× 人数 × 9 0 % + 出張費 & 交通費
	1 5 名以上	3,000 円（税別）× 人数 × 8 0 % + 出張費 & 交通費
	2 0 名以上	3,000 円（税別）× 人数 × 7 0 % + 出張費 & 交通費
	5 0 名以上	3,000 円（税別）× 人数 × 6 0 % + 出張費 & 交通費
	1 0 0 名以上	3,000 円（税別）× 人数 × 5 0 % + 出張費 & 交通費

## ●郵便局セールス研修

見る研修	【一緒に働きながら観察して学ぶ】 お客様のいない時間は指導可
	3,000 円（税別） × 時間 + トレーナーが獲得した成績
受講者人数	マンツーマンを原則としますが、時間で入れ替わることは問題ありません。
場所代	販売店様負担

S174：カルダスヨーグルト単品チラシ（骨ケア訴求）を準備すること

### 通常単価：訪問セールス・イベントセールスのご請求に関して

適正価格を超えた値段設定をしていると判断した場合、通常単価でのお取引をお断りする場合があります。

※適正価格とは、お客様へ提供されているサービスや商品価値などをトータルで考慮し、判断されます。  
 高速道路を使って1時間、下道だけで1時間30分以内の場所は交通費、出張費込みの条件となります。  
 それ以上移動に時間を要する場所への派遣は、+αの条件があれば応じられる場合もあります。

1本（週7本）＝14,000円（税別）

販売店様に対してのセールス補助は、様々な事情により異なりますので、実際に弊社から出している請求書と販売店様に届いている請求書は異なる場合があります。

エリアごとにセールス補助の方法は異なり、費用の一部負担以外の方法で援助がなされる場合もあります。  
 詳細は、森永のご担当者様にお問い合わせください。

### 通常単価と異なるその他のセールス

#### ●施設セールスのご請求に関して

税別161円以上での配達：お断りします。

税別151円～160円 ＝ 1本 / 10,500円（税別）

税別136円～150円 ＝ 1本 / 9,800円（税別）

税別121円～135円 ＝ 1本 / 8,750円（税別）

税別120円 ＝ 1本 / 7,700円（税別）

他のセールス種目では、減本対応はしませんが、施設セールスの場合は開始直後の減本に限り対応させていただきます。

※サンプルのピックアップを弊社スタッフが行う場合は、700円の単価UPとする。



## ● 電話セールスのご請求に関して

2週間体験型：1本（週7本）＝11,200円（税別）

新聞現読客：1本（週7本）＝12,250円（税別）

完全お任せ型：1本（週7本）＝13,300円（税別）

※2週間体験チラシを活用する場合は、型作成代5,000円と印刷代の実費をご負担いただきます。

## ● ゆうパック宅配

1本（週7本）＝12,250円（税別）

STSの推奨する全国統一条件に合わせていることを条件とします。

値段：税別195円 配送方法：14本単位で2週間に一度 顧客サポート：専用の携帯電話を準備

支払方法：コンビニ チラシ：シンシアリティーで準備したものを活用

詳細は、事前にオンラインやオフラインでの面談にてご説明いたします。

※全国統一条件に合わせることが難しい場合は、通常単価となります。

## ● 追加注文

1本（週7本）＝7,000円（税別）

既存顧客から追加契約を預かることを許可してもらえる場合、通常の半額でご紹介させていただきます。

※1か月以内にお届けしているトータルの本数が減った場合は、ご相談ください。

ご紹介させて頂いたお客様が1か月以上経過してから追加注文された場合も、この単価を適用させていただきます。（ご紹介後から1か月以内に追加注文した場合は、通常単価を適用させていただきます）

## ● 紹介（2年以上派遣実績が無く、これから先も取引の見込みが無い販売店）

1本（週7本）＝9,800円（税別）

## 獲得単価を下げるため、副収入を得るためのご提案

### ● ウォーターサーバー割引

新規顧客・既存顧客にウォーターサーバーを宣伝していただき、注文が入るなら、弊社の収益となります。その分、獲得単価を割引かせていただきます。

1件の注文に対して、100件分は1本（週7本）＝700円引きで対応させていただきます。

ウォーターサーバーの注文は、新規顧客・既存顧客からだけでなく、店舗や店主・従業員宅に導入した場合も1件にカウントさせていただきます。

平均単価が週7本であった場合、

70,000円（税別）

前後の割引となります。



## ● ウォーターサーバー申込に対する報酬

10,000円（税別）+ 2,000円（税込）or 2,074円（豆腐1ケース）

レベル1 チラシを配るだけ。（チラシは有料となります。単価はP12 参照）

申込用紙が宅配 BOX に入ったら、ご連絡をいただければ、セールスを引き継がさせていただきます。

レベル2 新規顧客への挨拶時に口頭でも、ウォーターサーバーのことを伝えていただく。

ウォーターサーバーを申し込む人の多くは、新規導入ではなく、乗換となっています。

この点は、ヨーグルトと同じです。

宅配の注文をしてくださるのは、多くの場合機能性ヨーグルトを利用しているお客様です。

ウォーターサーバーの注文をもらう秘訣は、既に利用中のお客様に、もっと便利で、もっと安く利用でき、もっとおしゃれになるという点を説明することです。

難しそうだと心配する必要はありません。

お客様とどんな会話をしたらよいのかが分かる、模範動画、開設動画を準備しております。

レベル3 リクエストがあった際に設置サポートも対応してくださるなら、税別2,000円の報酬をお支払いします。

お客様のお宅に入って設置するので、お客様との距離感が近くなり、継続率UPに繋がります。

10,000円の報酬をどのように活用するかは、各販売店様次第です。

「ウォーターサーバーに関心を示すお客様を見つけてきたら、10,000円の報酬を与える」とスタッフに約束したらどうなるでしょうか？ ※半分の5,000円でも、いくらでもよいと思います。スタッフたちは、新規顧客に丁寧に挨拶し、しっかりと説明をすることを目指すようになります。時給や固定給を上げることは難しくても、弊社から得たインセンティブ報酬をそのままインセンティブ給として支払えば、スタッフたちは収入を増やすことができ、満足度を高め、離職率を下げることに繋がります。販売店としては、100件に対して、1本当たり700円のディスカウントが生じますので、7万円前後の割引となります。

## ● ウォーターサーバー導入サポート

ウォーターサーバーの注文を預かるための近道は、自分自身が利用することです。

自分自身が利用していなければ、その商品の良さを伝えることはできません。

自分自身が利用していれば、便利さについて気持ちを込めた説明ができます。

自分自身が利用していれば、簡単な質問に対して答えることもできるようになります。

そこで、自分自身や従業員が自宅や店舗で利用するために導入する場合、下記の報酬をお支払いします。

20,000円（税別）

## お客様紹介チラシの活用について

○宅配の注文をくださったお客様に右側のチラシを配布させていただきます。

お客様がお友達紹介をしてくださった場合、お客様の14本分の代金を弊社が負担させていただきます。(相殺できる請求が無い場合は、販売店様の指定口座に振込させていただきます。)

弊社スタッフから連絡がありましたら、お客様への配達分から14本分をマイナス請求処理してください。(TTの場合は6本)

販売店様に連絡が入った場合は、弊社スタッフに繋いでくだされば、1本3,500円(税別)の謝礼をお支払いさせていただきます。お友達の住所が弊社と取引している販売店様で対応できない場合、ゆうパック宅配をご説明し、ご了承いただくことを目指します。

＜お客様が引っ越される場合＞

このシステムをご活用いただくことが可能です。弊社が責任を持って、お引越し先でも森永宅配をご継続いただけるように調整いたします。



お客様のご友人の中に、機能性ヨーグルトを必要としている方はおられますか？  
宅配専用の機能性ヨーグルト商品の良さをどんどん教えてあげてください。  
ご友人が宅配を契約してくださったら、①ご友人の契約商品2週間分サービスいたします。  
例) 1日1本ご契約の場合14本、2本の場合28本がサービスとなります。  
さらに②お客様の契約商品も14本サービスいたします。  
(サービスはご請求金額からマイナスさせていただきます)  
景品表示法の関係で、短期間で解約の場合サービスが無効となる場合があります。  
※景品表示法で、20%を超えるサービスはできません。  
ご友人が契約するかわからない場合でも大丈夫です。商品説明をさせていただきます。

### サービスまでの流れ

- ① 関心のあるご友人を紹介してください。  
・ご友人の情報を担当スタッフにお伝え下さい  
・契約するかわからない場合でも大丈夫です。説明させていただきます。
- ② ご友人が宅配商品を契約する。
- ③ 契約後1ヶ月配達完了したら、契約商品を2週間分サービスさせていただきます。
- ④ 紹介してくださったお客様には14本分を請求から差し引かせていただきます。

### 【注意事項】

- ・紹介してくださったお客様が販売店の配達エリア外の場合、ゆうパック宅配での配達になります。
- ・沖縄、離島は対応できないエリアです。それ以外はこのエリアでも対応いたします。

担当スタッフ:

販売店様が紹介者となりますので、14本分の代金+税別3,500円/本をお支払いすることが可能です。

○既存顧客に配布を希望する場合、販売店様用チラシを有料にてご用意することが可能です。

価格 (A4)	200枚以上	20円/枚 (税別・送料無料)
	500枚以上	15円/枚 (税別・送料無料)
	1,000枚以上	10円/枚 (税別・送料無料)

自分の配達エリア内で紹介があれば、2週間分+14本分のサンプル負担でお客様を増やすことができます。エリア外への紹介が出れば、弊社が引き継がせていただき、報酬をお支払いすることができます。

○お友達紹介の生み出すメリット

お客様自身が森永商品を良いものだと思い、紹介したお友達を通して商品の良さに関する声を聞くことができるということです。

続けたいとのモチベーションに確実に寄与しますので、継続率は高くなるに違いありません。

更に、14本分のサービスも得られるなら、どんどん商品の良さを周りの人たちに宣伝してくれるようになるかもしれません。

## 特別手当について

○適正価格185円（195円で値引き交渉権あり）を超えている場合

190円の場合、通常単価 + 350円

195円の場合、通常単価 + 700円

200円の場合、通常単価 + 1050円

205円の場合、通常単価 + 1400円

お勧め カatalog価格は195円とし、20円までの  
値引き交渉権をセールスに与える。

使用例) 1本目は195円とする。

2本目以降は175円とする

※本数を増やすことのメリットが伝わります。

○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

○訪問セールスやイベントセールスにおいて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本当たりの単価+ 525円

105分～120分 1本当たりの単価+ 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、実費をご負担いただきます。

※領収書を提出させていただきます。

○訪問セールスにおける特定販売店様への2か月を超える継続派遣（スタッフが継続派遣を望む場合を除く）

※応相談

○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本当たりの単価+ 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。

## キャンセルが出た場合の扱い

1か月以内に解約になったお客様は、キャンセル報告書（フォロー依頼書）を提出してください。

スタッフはできるだけ早くお客様と連絡を取り、中止阻止もしくは再開していただけるように努めます。

## ゆうパック宅配導入サポート

10万円（税別）※ZANを利用した場合、2万円引き

サポートさせていただく内容

○導入、導入後の流れを説明

○梱包方法の見学（動画視聴も可）

○郵便局との価格交渉

○セールス方法の指導

○セールス用チラシのデザイン&型作成

○落本防止用Q&Aチラシのデザイン&型作成

○システム構築（進捗シートプログラムの作成）

## ● チラシの型作成代

新規作成の場合（全国統一条件）	5, 0 0 0 円
（オリジナル）	1 0, 0 0 0 円
商品の改廃、値段変更による改訂（全国統一条件）	2, 5 0 0 円
（オリジナル）	1 0, 0 0 0 円

## ● チラシの印刷代に関して

セールスチラシ（A3 2つ折り）	1 0 0 0 枚以上	1 5 円／枚
Q&Aチラシ（A4）	2 0 0 枚以上	2 0 円／枚
	5 0 0 枚以上	1 5 円／枚
	1 0 0 0 枚以上	1 0 円／枚

## コンサルティング

顧問契約	月 1 回の訪問・責任者会議の出席、アドバイス
	月額 1 0 万円（税別）※交通費込み
スポットコンサル	悩み相談、解決策の提示、目標達成に向けた行動指針の策定
	2 0, 0 0 0 円（税別）× 時間 ※販売店を訪問する場合、移動時間×2,000 円+交通費実費が必要となります

相談例)

- 経営改善
- 配達スタッフが集まらない
- 事務スタッフが思うように動いてくれない
- セールススタッフの育成
- 後継者の育成
- 落本防止
- 顧客単価の高め方
- 未収問題
- ゆうパック宅配の導入
- 廃業店の吸収
- 支店展開

- 自分達が届けたサンプルを使用し、他の販売店のゆうパックセールスをするのは、おかしくありませんか？ そのような場合、サンプル費用の一部を負担すべきではありませんか？

そのように考えてしまうお気持ちは分かります。

しかし、ゆうパック宅配を受けてくれる販売店があるので、シンシアリティーの獲得単価を安く維持することができています。

ゆうパック宅配が無かった頃のことを考えてみてください。

エリア外、オートロックマンションは、取りこぼしていました。

エリア外であること、オートロックマンションであることが発覚するのは、試飲後のことです。

つまり、ゆうパック宅配に流しても流さなくてもサンプルの使用数に変化はありません。

また、ゆうパック宅配は、決して儲かる商売ではありません。

利益率が低く、しかも未収金となるリスクを抱えています。

それでも、ゆうパック宅配を了承してくれたお客様を買い上げてくださっているのも、ライバルの人材派遣会社と比べて安くお客様をご紹介させていただくことができています。

例えば、1割のお客様がゆうパック宅配に流れているとした場合、この1割が無くなると、弊社は1割の値上げをしないと同じサービスを提供することができなくなります。

試飲や現品サービスで多少のサンプルを使うことはありますが、それ以上のメリットが生じていることをご理解ください。

どうしても納得がいけないと言われる場合、お客様がエリア外、オートロックマンションにお住まいであることが分かった時にはリリースし、サンプルは他の販売店のお客様になるかもしれない方のために一切使用しないとお約束することは可能です。

但し、弊社には損失が出ることになりますので、1本当たりの単価を1400円UPさせていただきます。

- 森永イベントでウォーターサーバーその他のセールスもしているのはおかしくありませんか？

弊社は、場所代、交通費、人件費など全てを自社負担で拡売しています。

注文したお客様の契約を買い上げていただいている完全成功報酬制となっています。

上記のゆうパック同様に、何とか安い費用でお客様を販売店様にご紹介するために、森永ヨーグルトで獲得できないと判断した場合に、その他商品のセールスをさせていただいています。

そのような訳で、森永商品のセールスだけに専念した場合と獲得数に大差は生じないようにしていますし、私たちが他のセールスを行ったとしても販売店様にはご迷惑もご負担も負わせるようなことにはなりません。

どうしても納得がいけないと言われる場合、弊社は森永商品だけのセールスに専念することもできます。

但し、弊社には損失が出ることになりますので、1本当たりの単価を1400円UPさせていただきます。