

新たな時代の 販売チャンネルを目指して

- ✓ 販路の構築／再構築支援（新規販路の構築、既存販路の評価・再構築）
- ✓ チャンネル人材の育成支援（販売代理店の経営者／後継者、営業人材育成）
- ✓ チャンネル支援・指導力の強化支援（メーカー営業人材育成）

支援メニュー
< 目次 >

1. マーケティング研究協会のご紹介	…	P 2
2. はじめに	…	P 3
1) 営業戦略におけるチャンネル戦略の位置づけ		
2) BtoB販売チャンネルの種類		
3) BtoB業界における環境変化とチャンネル戦略の課題		
3. 販路の構築／再構築支援	…	P 6
新規販路の構築、既存販路の評価・再構築		
4. チャンネル人材の育成支援	…	P 7
販売代理店の経営者／後継者、営業人材育成		
5. チャンネル支援・指導力の強化支援	…	P 8
メーカー営業人材育成		
6. コンサルタントプロフィール	…	P 9
7. お問い合わせ先	…	P 10

マーケティング研究協会の基本姿勢 ～Our Attitude～

クライアントの事業発展を支援し、業績の向上に貢献する

<特徴>

1

マーケティング分野の「優れた専門性」と「総合的な視点」

業界・マーケティング課題・解決方法における専門性を持ち、クライアントごとの異なる課題を解決する最適な方法、解決策の選択や組合せをご提供いたします。

2

サポート内容全てがオーダーメイド

当社には汎用で万能なメニューは用意していません。クライアントの置かれている状況やご依頼の目的をお聞きし、最適な解決方法をご提案いたします。

3

日本最大規模のスペシャリストとのパートナーシップ

テーマ、ニーズにそって最適な学術経験者、コンサルタント、トレーナーの方々、協力会社とアライアンスを組み、クライアントの問題解決をご支援をいたします。

4

50年を超える実績と、現在に至る最先端の経験

日本のマーケティング創成期から数多くの業界で課題の解決をしてきました。その間の実績・経験・蓄積されたノウハウだけに頼らず、常に最新のマーケティングの理論と実践の研究、スキルの向上に努めています。

株式会社マーケティング研究協会

THE RESEARCH INSTITUTE OF MARKETING

設立 1962年（昭和37年）

資本金 3,200万円

代表取締役社長 平林 信吾

取締役 近藤 崇司

取締役 塚本 和之

取締役 針谷 典幸

監査役 岩本 憲俊

【事業内容】

- 教育研修事業
- マーケティングリサーチ事業
- コンサルティング事業
- 公開セミナー事業
- 企画制作事業

【所在地】

〒162-0814

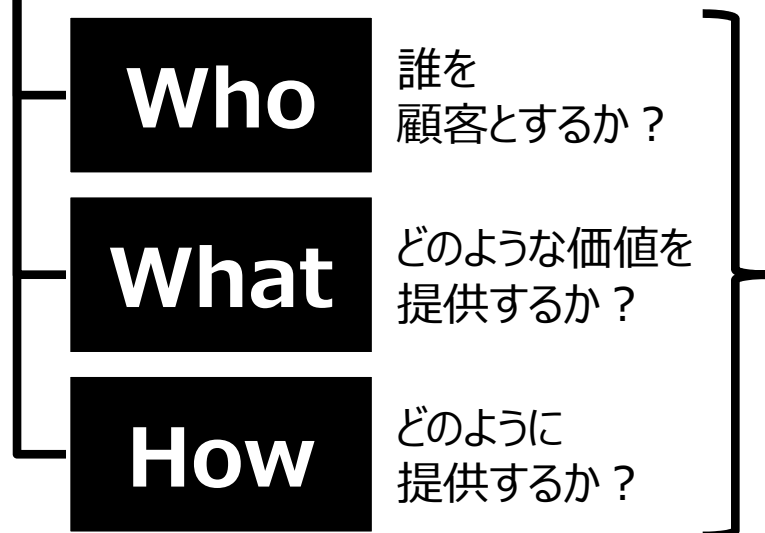
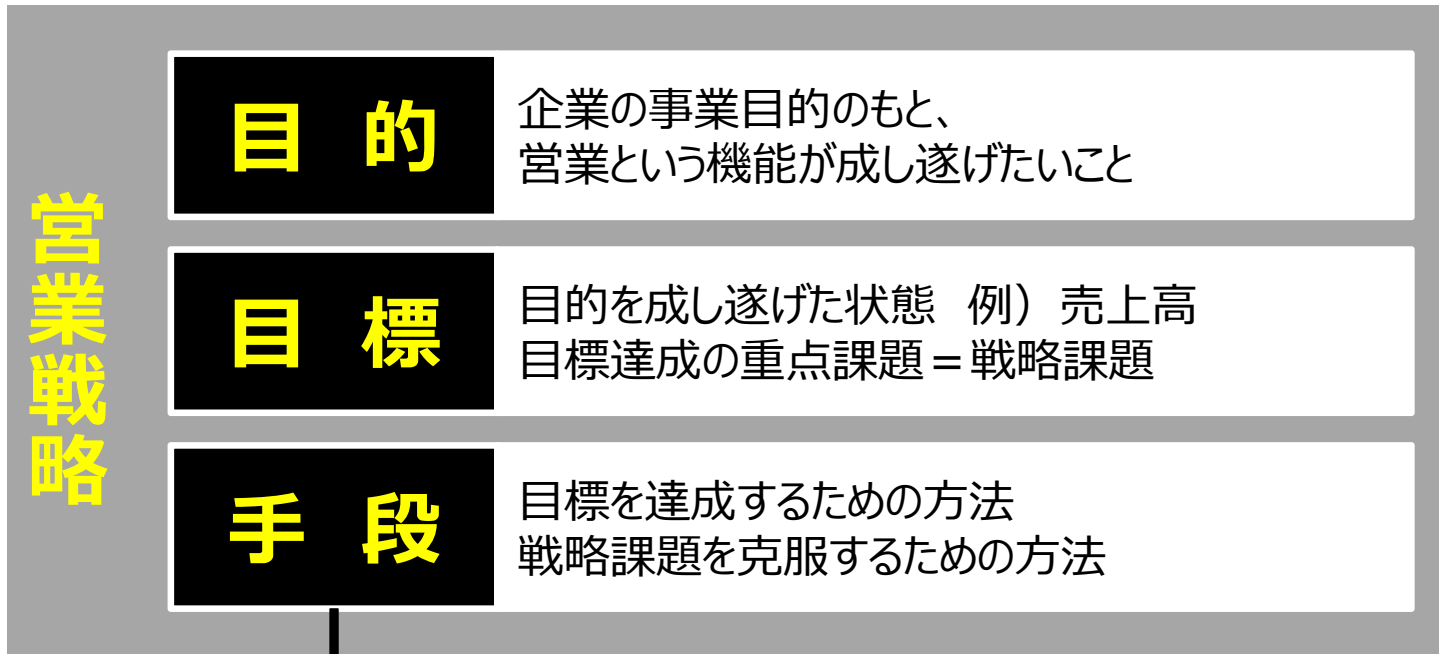
東京都新宿区新小川町6-29アクロポリス東京9階

TEL 03-5227-5711 FAX 03-5227-5712

E-mail info@marken.co.jp

URL <http://www.marken.co.jp>

1) 営業戦略におけるチャンネル戦略の位置づけ



**チャンネル戦略 =
手段実行の具体策**

「Who」にリーチをかけるチャンネルは？
「What」を提供できるチャンネルは？
「How」ができるチャンネルは？

2) BtoB販売チャネルの種類



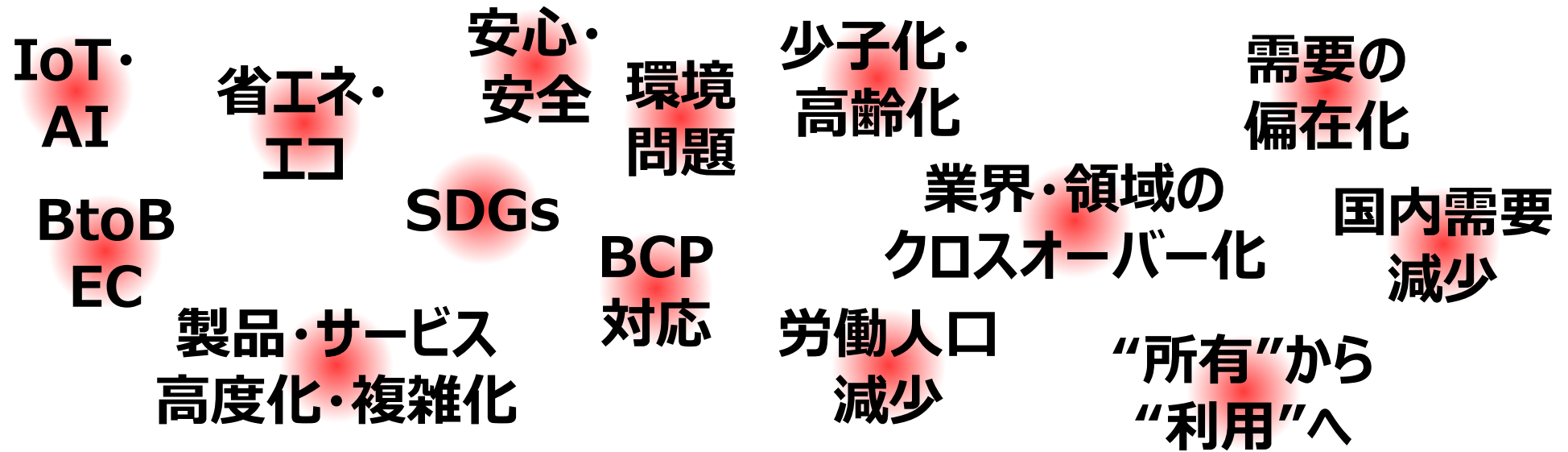
- ✓ 自社製品・サービスの特性
- ✓ 各チャネルの機能・能力
- ✓ 顧客・ユーザーの購買行動特性



どのチャネルをどのように活用するか？

2. はじめに

3) BtoB業界における環境変化とチャンネル戦略の課題



チャンネル戦略の課題

課題

1

いかにして需要を「**効率的**」に取り込むか？

= ムダ・ムラのない販路の（再）構築

課題

2

いかにして需要を「**効果的**」に取り込むか？

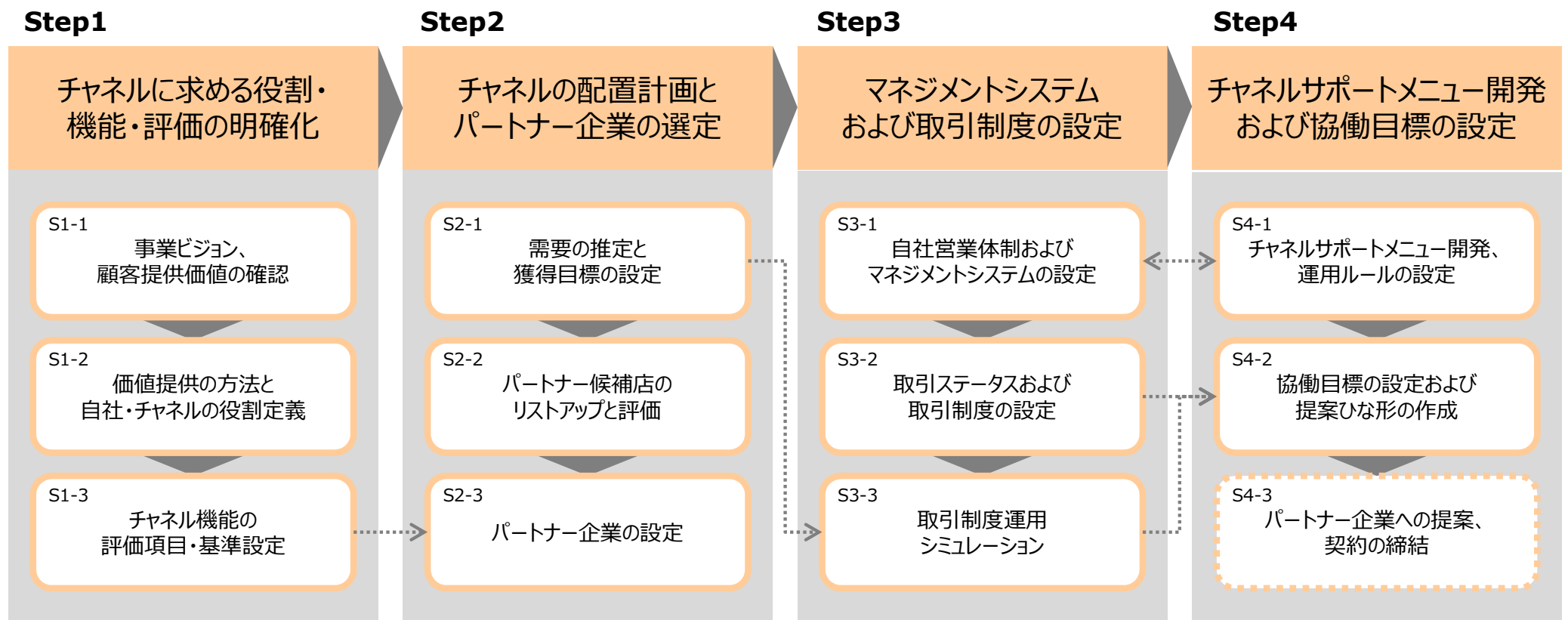
= 需要開発・獲得能力の強化

『販売代理店網の構築』プロジェクト例

目的

顧客を起点としたメーカー営業および販売網のあり方を検討し、顧客にとってなくてはならない販売組織の構築計画案を策定する

一 ワークフロー例 (新規販路構築の場合)



※ 貴社のご事情、ご要望に合わせてプロジェクトを企画します。
 ※ 既存販路の再評価、見直し、販売網の再構築については別途ご相談ください。

『販売代理店の経営者育成』プログラム事例

自立した販売代理店の育成を図る！

経営数値で思考ができる経営者をいかにして増やすか？

(2日×3回シリーズ、開催間隔約1か月)

実施回	テーマ	ポイント
第1回	環境変化と 企業経営	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境変化とマネジメントの視点を習得・確認する ● 経営戦略の考え方、策定の各手法について理解を深める
	アカウンティング	<ul style="list-style-type: none"> ● 日常取引から決算処理までの業務の流れについて習得する ● 財務諸3表の基本構造と分析手法、収益構造を理解する
第2回	マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ● マーケティング活動の基本（理論・方法論）を理解する ● CS（顧客満足）思考の重要性について理解する
	業務プロセス	<ul style="list-style-type: none"> ● CS向上のための業務改革の必要性と着眼点を理解する ● CS向上のための業務改革の進め方と手法を理解する
	組織活性化と 人的資源管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 組織戦略の基本と今後のあり方について理解する ● 人材育成の方法（知識・スキル）について学習する
第3回	自社の 事業計画策定	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業計画策定の基本ステップを習得する ● 自社事業計画を策定する

= その他のテーマ例 =

(販売代理店会での講演)

顧客満足を高める

販売代理店の付加価値戦略

～かけがえのない販売代理店を目指して～

(販売代理店の営業担当者育成)

中堅以上対象

ソリューション営業力強化

(販売代理店の営業担当者育成)

若手対象

営業の本質理解と

コミュニケーション力の向上

※貴社のご事情、ご要望に合わせて
プログラムを開発いたします。

『販売代理店活用・指導力強化』プログラム事例

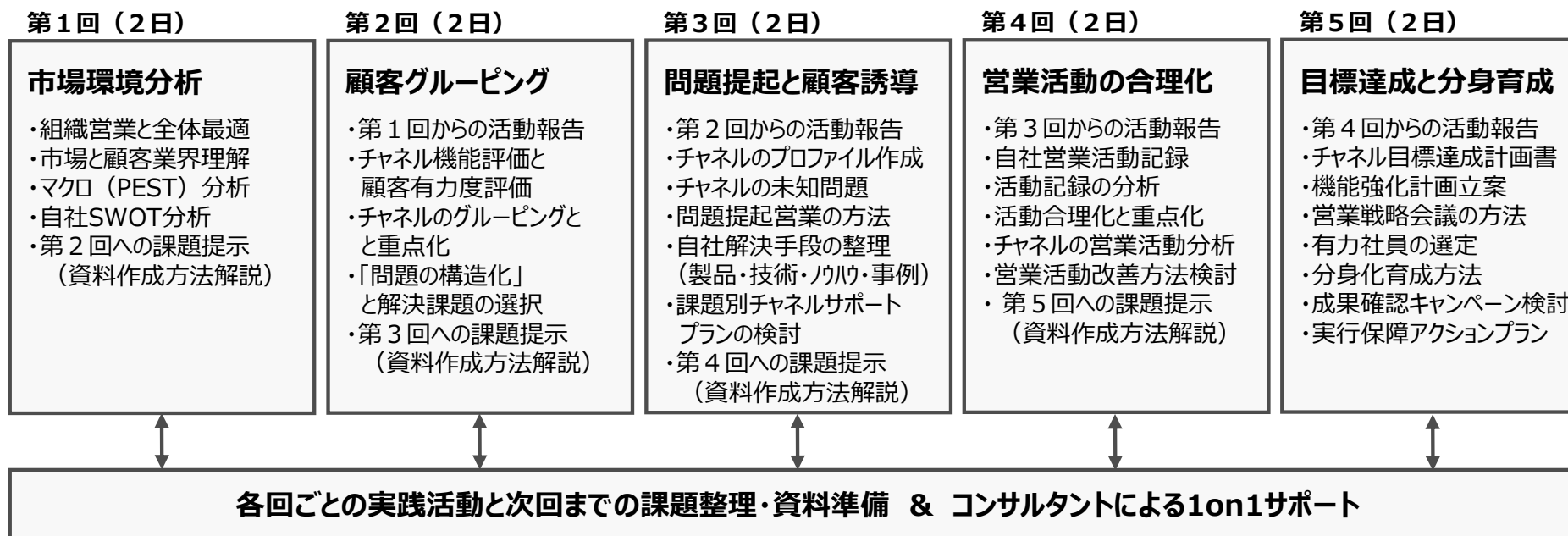
■コース概要

- ①市場環境分析により**自社の事業機会と脅威を明確化**する
- ②市場、顧客の有望度分析とセグメントにより、**営業活動のウエイト付け**を行う
- ③販売チャネルが気付かない**問題を発見して問題提起**する
- ④自社の強みを活かして**顧客誘導型問題解決サポート活動**を展開する
- ⑤販売チャネルの有力社員を**自らの“分身”**として**先端営業力を強化**する

目標協働達成計画 ご提案書

1. エリア市場の概要
2. エリア市場の他社動向
3. 今年度貴社活動実績
4. メーカー支援活動振り返り
5. 今年度総括と来年度課題
6. 来年度協働達成目標
7. メーカーとしての計画
8. 活動スケジュール

※成果物例



※貴社のご事情、ご要望に合わせてプログラムをカスタマイズ、開発いたします。

清水 徹 (しみず とおる)

株式会社マーケティング研究協会
コンサルティング・サービス部 部長

大学卒業後、大手プレハブ住宅メーカーに営業職（セールスエンジニア）として入社。新規顧客の開拓から簡易測量、間取り設計、資金計画など戸建て住宅の建て替えに関する業務全般に従事。

マーケティング研究協会に入社後、「営業力」「マーケティング力」の強化提案を行う企画営業職として多くの業界と関わる。またコンサルティングプロジェクトのメンバーおよび研修講師として、マーケティング力、営業力の強化に携わる。



【主な指導実績テーマ／業界】

- チャネル戦略立案・展開（コンサルティング／教育）
オフィス関連設備、OA機器、産業資材、医療材料、建築材料、建築設備、計測装置、など
- エリアマーケティング戦略立案・展開（コンサルティング／教育）
建築設備、建築材料、情報関連機器、OA機器、化学品、ソフトウェア、エネルギー、など
- 提案営業力強化（教育）
自動車関連部品、医療機器、建築設備、出版、情報システム、生産機械、産業用ガス、など
- 新商品拡販・推進（コンサルティング／教育）
ソフトウェア、産業用安全具、など
- 営業マニュアル／営業ツール作成
業務用化粧品、OA機器（直販／代販）、情報関連機器、など

『BtoBチャネル戦略の教科書』管理・執筆

<https://www.channelstrategy.jp/>

※その他、業界やテーマに合わせた
エキスパートとのネットワークを
保有しています。



清水 まで

E-mail shimizu@marken.co.jp

〒162-0814

東京都新宿区新小川町6-29 アクロポリス東京9F

TEL : 03-5227-5711 FAX : 03-5227-5712

マー研ホームページ <http://www.marken.co.jp>

提供：  株式会社マーケティング研究協会

Reimagine the Channel Strategy

BtoBチャンネル戦略の教科書

<https://www.channelstrategy.jp/>