

営業代行とは

当社の営業代行とは、「新しい広告・宣伝媒体」のシステム（AR）の契約を取ることです。

営業マン自ら足を運んで契約を取る、SNS（Facebook、Twitter、ブログ等）を活用して契約を取るなど、契約を取る方法は営業マン次第です。

契約が取れたら契約書を当社まで郵送していただきます。
契約の確認が取れたら、営業代金をお振込みいたします。
※契約の確認内容は7ページをご覧ください。

ARの仕組み、使い方を覚えれば**誰でも簡単**にお仕事をする事が出来ます。

まずはこの資料を読みARの仕組み、使い方、営業の仕方を覚えて夢の「**月収100万円**」を目指しましょう！



商品説明

1.ここではARの仕組み、使い方を学びます。

仕組みや使い方が分からなければ、契約を取ることは不可能です。

セミナーも開催しています。セミナーで講習を受けるとスムーズに営業することができます。

2.用語の説明

<ARとは>

スマートフォンで専用アプリをダウンロードし、対象のマーカ―をかざすと動画が自動再生されたり、Webサイトをリンクし集客につなげることが出来る新しい広告・宣伝媒体です。


<マーカ―とは>

名刺やチラシ、ロゴマークなどがそれに当たります。

マーカ―には読み込みやすいマーカ―と読み込みにくいマーカ―があるので注意しましょう。

※読み込みやすいマーカ―、読み込みにくいマーカ―例は別紙参照

3.ARの使い方

①スマートフォン、タブレットで無料ARアプリ  **COCOAR** をダウンロードします。



②ダウンロード後、マーカ―が緑のサークルの中心に入るようにスキャンします。



③効果音と共にサークルが消えれば、スキャン成功です。



④スキャン成功後、動画などの配信データが自動再生されます。

※画面下の文章をタッチするとWebサイトにアクセスすることができます。



実践編

～ARではこんなことができます～

<動画の配信>

配信時間に制限はないが、1分程度の動画が望ましい

<画像の配信>

クーポン画像などの配信

<音声>

音楽や音声メッセージの配信

<テキスト>

文章メッセージを配信

<ホームページへのリンク>

上記の配信全てにリンクを設定することができるのでアクセス数の増加、集客UPにつながる

<ARアクセス解析>

配信データ、スキャンされたマーカ、いつスキャンされたか、何人が閲覧しているかなど
が分かる「チラシだけではできない技術」

例：一部の地域にだけマーカ付きのチラシを配布すればその地域での閲覧数が分かり、
経営戦略に役立てることができる

アイデア次第で
無限の可能性を
引き出せる！



実践編

～ARはこんなことに使えます<事例>～

<A中華料理店>

メニュー写真をマーカーに設定し料理が運ばれてくる間にお客様が写真をスマートフォンでかざすように案内をします。
⇒調理中の臨場感たっぷりの動画が配信され、お客様の食欲をかきたてます。
待ち時間に退屈しないという意見や、混雑時のクレームが減ったなどの意見をいただきました。

<B自動車教習所>

教習所のロゴマークをマーカーとして設定し、教習案内や教官の自己紹介などをスライドショーとして配信しています。
⇒AR導入前は上記の内容をDVDとして配布していました。ARを導入後、DVDの配布を廃止したところ、コストの大幅な削減に成功しました。なにより、アクセス解析のおかげでほとんどの生徒が見ていることもわかりました。

<Cエステ店>

チラシをマーカーに設定し、実際のエステ風景、サービス内容をプロモーション動画で配信しました。
⇒導入前は、内容がわからず、ホームページを見ても料金に合っているのかわからなかったが、ARを導入後は初めてのお客様も事前に内容が分かるということで安心してご利用いただけているという意見をいただきました。
新規顧客の確保に成功し、口コミも広がったこともあり一躍人気店になりました。

<D保育所>

保護者に配布する「園便り」に掲載される写真をマーカーに設定し、普段見ることが出来ない子供たちの日常や、誕生日会、お遊戯会などのイベントの動画などを配信しました。
⇒保護者の方からの人気が高く、月に一度の園便りが2週間に一度と発行回数が増えました。
以前は軽く目にするだけだった「園便り」をしっかりと読んでいただくことが出来るようになりました。保育所では作成時間には変えられない親の喜びと安心感を得ることができました。

テクニック編



- 1.迷ったり悩んだら、すぐに本部へ電話して確認！！**
予想外の出来事、自分では対処が難しいと思ったら、大ごとになる前に本部に確認の電話をしましょう。
- 2.ARに食い付いた時がチャンス！**
ARを実演すると、ほとんどの人が「すごい！」「初めて見た」「面白い！」等、食いついてきます。その時が最初のビッグチャンス。ここで心をつかめば交渉が有利になります。
- 3.料金の話し合いになったら・・・**
交渉相手が料金の話し合いで渋ったら、弊社と業務提携を行っているサントリーとのタイアップ企画の話を持ち出そう！
※サントリーとのタイアップ企画は別紙参照
- 4.事例をどんどん出して相手にイメージを与えていこう！**
交渉相手に「こんな形でARを使うことが出来る」というイメージを抱かせてあげることが大切。この資料にある事例や、自分が思いついたAR活用のアイデアを相手に伝えよう。
- 5.他社ARとの価格の差をアピールしよう**
他社のARに比べて弊社のARの価格はかなり安い。この比較を伝えて、他社との差別化を図る。

このほかにも自己流テクニックを身に付けて交渉にどんどん生かしていこう！！

こんな時はどうすれば良いの？

営業をしていると、時として予期していない質問をされることがあります。
ここで紹介している例を参考に、突然の危機やトラブルを巧みに回避しましょう。

Q1.1分間しか動画は写らないの？

⇒もちろん何分間でも配信可能です。

しかし、長すぎる動画は視聴者が最後まで見ないということがあります。受信料もその分発生します。

Q2.ホームページを持っていないのだけど・・・

⇒ホームページをお持ちでない場合は作成することも可能です。

別途料金が発生いたしますが破格値で作成することも可能です。

Q3.QRコードと何が違うの？

⇒ARとは簡単に言えばQRコードの進化版です。QRコードは専用のコードを読み取らせる必要がありますが、ARは読み込ませるものを限定せず自由に設定することができます。

大きな違いは、ARはスキャンすると直接動画などが閲覧できるという点です。

Q4.1個のマーカーから何個配信できるの？

⇒原則、1マーカーにつき1配信です。複数配信したい場合はその分マーカーを用意してください。

作りたい数により、料金の変動は可能です。

Q5.配信動画データは保存できないの？

⇒保存は出来ません。動画を閲覧し、最終的にホームページなどの集客につなげるために動画とホームページをセットで配信し、保存はできない仕組みになっております。

また、瞬間的な驚きや臨場感を味わっていただくために保存が出来ない仕組みになっています。

Q6.3Dの配信はできないの？

⇒弊社ARは3Dの配信は行っていません。3D配信は閲覧している間、常にマーカーをかざしていないといけないからです。

長い配信の場合、最後まで閲覧することが大変になることが予想されます。

Q7.動画の容量が大きくてメールに添付できない・・・

⇒「宅ファイル便」というものがあります。ネットで検索して動画ファイルを添付し、そのURLを貼り付けたメールを弊社まで送ってもらいましょう。



ここまでが契約



契約成立!!

ここまで、覚えたら後は営業に出向き、契約を取るだけです。
ここではどこまでが営業の仕事なのかを説明します。

① 契約書を書いてもらう

契約書を書いてもらわなければ契約成立とはなりません。

必ず契約書を書いてもらいましょう。

契約書には営業担当者名と営業登録番号を必ず記載して郵送してください。

② 配信するデータを受け取る

契約書と一緒に配信データを受け取ってください。

配信データはメールで弊社まで送るか、DVD、USBメモリ等、記憶メディアを弊社まで郵送してもらう必要があります。
メールで送る場合、容量オーバーが予想されるので、お客様に「宅ファイル便」というものがあることを教え、宅ファイル便での送り方を説明しましょう。

③ マーカー画像も受け取る

マーカー画像もメール画像ファイルを添付し送ってもらうか、マーカー画像が印刷されている物、またはマーカーに設定したい物を弊社まで送ってください。

ここまでが営業代行のお仕事です。

弊社で契約書、配信データ、マーカー画像の確認が出来ましたら営業代金を営業担当者の口座へお振込みします。