

商品提案代行サービス【もの bee】

よくある質問

INDEX

Q1. サービスについて	4
Q1-1:もの bee とはどのようなサービスか	4
Q1-2:他の営業代行と何が違うのか	4
Q1-3:用意しないといけないものは?	4
Q1-4:サービスに有効期限はあるか	4
Q1-5:詳しい説明を聞きたい	4
Q1-6:検討したいので資料が欲しい	4
Q2. 提案先について	5
Q2-1:100 社はどのようにして決まるのか	5
Q2-2:提案先企業名を知りたい	5
Q2-3:提案先は選べる?	5
Q2-4:提案先の業態を知りたい	5
Q2-5:関係なさそうな企業に送って効果があるのか	5
Q2-6:商談中、取引中の企業へは送りたくない	6
Q3. ご利用条件(会社について)	7
Q3-1:ホームページやパンフレットがないが利用できるか	7
Q3-2:会社の規模が小さいが大丈夫か	7
Q3-3:メーカーではなく代理店でも利用できるか	7
Q3-4:海外メーカーでも利用できるか	7
Q3-5:個人事業主・合同会社でも利用できるか	7
Q3-6:副業でも利用できるか	7
Q3-7:全体の流れは	7
Q3-9:提案先企業が使用する商品として提案できるか	8
Q4. ご利用条件(商品について)	9

Q4-1:どんな商品が利用できるか.....	9
Q4-2:どんな商品が向いているのか、成果が出やすいか.....	9
Q4-3:複数の商品を一度に利用できるか.....	9
Q4-4:OEM 取引の提案でも大丈夫か.....	9
Q4-5:アパレルでも大丈夫か.....	9
Q4-6:化粧品・サプリメントでも利用できるか.....	9
Q4-7:商品が生鮮食品・冷凍食品でも利用できるか.....	10
Q4-8:ペット用品でも利用できるか.....	10
Q4-9:自分の商品が向いているか判断してほしい.....	10
Q5. 実績について.....	11
Q5-1:過去の実績が知りたい.....	11
Q5-2:過去に自分に似た商品の実績が知りたい.....	11
Q6. 大手との取引について.....	12
Q6-1:大手企業との取引が心配・・・.....	12
Q7. 申込・料金プラン・支払いについて.....	13
Q7-1:サービスを申込みたい.....	13
Q7-2:見積書、請求書、領収書が欲しい.....	13
Q7-3:月額しぼりはあるのか.....	13
Q7-4:プランを途中で変更したい.....	13
Q7-5:成果報酬はあるのか.....	13
Q7-6:月末払いにしたい.....	13
Q8. フォーム入力について.....	14
Q8-1:フォーマットの入力で答えたくない箇所がある.....	14
Q8-2:どんな提案文を書いたらいいか.....	14
Q8-3:どんなホームページを用意したらいいか.....	14
Q8-4:どんなパンフレットを用意したらいいか.....	14
Q8-5:どんな画像を用意したらいいか.....	14
Q9. 送信後について.....	15
Q9-1:どこへ送信したのかを教えてください.....	15

Q9-2:送信後の証憑はどのような形でもらえるのか.....	15
Q9-3:企業からどのように連絡がくるのか	15
Q9-4:どれに対応したらいいのか.....	15
Q9-5:受け付けましたメールの内容で、提案内容が改行されていなくて見づらくなっている.....	15
Q9-6:企業からの商談依頼はどれくらい待てばよいのか	15
Q9-7:どこの企業にパンフレット・画像を送ったのかを知りたい.....	15
Q9-8:2回目以降、提案内容を変更したい	15
Q9-9:商談依頼が来たら、その後はどのような流れになるのか.....	15
Q10. その他.....	17
Q10-1:提案するタイミングはいつがよいのか.....	17
Q10-2:自分で過去に問い合わせフォームへ送ったが上手くいかなかった.....	17
Q10-3:自分でやってみたいのでリストだけ欲しい.....	17

Q1. サービスについて

Q1-1:もの bee とはどのようなサービスか

食品・雑貨・家電などメーカー専用の商品提案代行サービスです。約100社の大手の小売・卸売企業のウェブサイト上にある商品提案受付ページへ、提案送信を代行します。

Q1-2:他の営業代行と何が違うのか

通常の営業代行は企業の代表電話や代表メールアドレス・問い合わせ窓口などへアプローチするのに対して、もの bee は企業の商品提案を受け付けているページのみへ送信します。提案を求められているページへの営業なので、一切クレームになることもなくストレスなく提案でき、反応率が高い(2023年4月時点で93%)のが特徴です。

Q1-3:用意しないとイケないものは?

提案にあたり以下の情報が必要です。

◆用意していただく項目

- ・会社情報（会社名、住所、HP、年商、窓口のご連絡先 など）
- ・商品情報（商品提案文、紹介ページ、価格、サイズ、発送情報 など）

◆用意していただくデータ

- ・商品パンフレット(もしくは商品ご提案書) PDF 形式・2メガバイトまで
- ・商品画像 JPG 形式・3点・それぞれ1メガバイトまで

Q1-4:サービスに有効期限はあるか

ご入金いただいてからお試しプラン・ベーシックプランで6カ月、プレミアムプランで12カ月が有効期限となります。それまでに送信依頼のご連絡をお願いします。

Q1-5:詳しい説明を聞きたい

サービス内容はこちらの動画からご確認いただけます。

<https://www.youtube.com/watch?v=6QyXBtiXR2I>

また、説明会を毎週開催しております。説明会はどなたでも無料でご参加いただけます。こちらよりご希望の日程でお申込みをお願いいたします。

https://reserva.be/tft-monobee?search_evt_no=6deJwzNjIxMjQAAQqAS0

※ご紹介者がいる場合は、お申込み時にご紹介者名の記入をお願いいたします。

Q1-6:検討したいので資料が欲しい

説明会にお越しいただいた方のみPDF資料をお渡ししております。また、サービスの概要はこちらからご確認いただけます。

<http://tft-monobee.com/lp/>

Q2. 提案先について

Q2-1:100 社はどのようにして決まるのか

提案先は商品を募集している企業です。あらゆるジャンルの商品を募集している企業および、商品のジャンルを指定している企業、併せて約100社に送信します。提案先は商品のジャンルによって弊社にて選定いたします。

Q2-2:提案先企業名を知りたい

説明会に参加いただいた方のみ提案候補企業名をお伝えしております。ただし、提案先は常に変動しているため必ず送信をお約束するものではありません。

説明会の予約はこちら

https://reserva.be/tft_monobee?search_evt_no=6deJwzNjIxMjQAAAQqAS0

Q2-3:提案先は選べる？

商談中やすでにお取引中の企業については提案先から除外することが可能です(事前にお申し出がある場合のみ)。また、以下の様な理由での選定は、これまでの実績より成果になりにくいいためサービス利用をお断りしております。

- ・自社のブランドに合わない企業を除外したい
- ・売れないと思う企業を除外したい
- ・一度断られたので除外したい
- ・卸売業とは取引したくないので除外したい

Q2-4:提案先の業態を知りたい

- ・卸売
- ・生活雑貨小売
- ・スーパー、食品小売
- ・TVショッピング
- ・カタログ通販
- ・ホームセンター
- ・家電量販店
- ・ドラッグストア
- ・百貨店 など

Q2-5:関係なさそうな企業に送って効果があるのか

はい。効果があります。提案先はあらゆる商品を募集している、もしくは規模が大きい企業です。一見関係のない企業でも関連会社や子会社があったり、どんな商品を探しているか分かりません。あらゆるジャンルの商品でチャンスがあります。

(意外な募集商品の一例) ジャパネットたかた→食品、 アイリスオーヤマ→冷凍食品・果物、
赤ちゃん本舗→防災用品、 ドラッグストア→野菜 など

Q2-6:商談中、取引中の企業へは送りたいくない

提案先から除外することができます。お申込み時にお申し出ください。

Q3. ご利用条件(会社について)

Q3-1: ホームページやパンフレットがないが利用できるか

会社ホームページ(コーポレートサイト)、商品ページ、商品パンフレットもしくは商品提案書はサービス利用には必須となります。

Q3-2: 会社の規模が小さいが大丈夫か

提案先の 99%以上の企業が事業規模や営業年数の条件を設けておりません。売れる商品を探求していますので、規模が小さい会社でも十分にチャンスがあります。

Q3-3: メーカーではなく代理店でも利用できるか

代理店様でも卸取引が可能であれば利用いただけます。提案はメーカー企業名ではなく実際に取引する企業名でお願いいたします。

Q3-4: 海外メーカーでも利用できるか

海外メーカー様でも日本企業との直接の卸取引・一次対応を含めた対応、ご商談が可能であれば利用いただけます。

Q3-5: 個人事業主・合同会社でも利用できるか

個人事業主でも屋号があれば利用いただけます。特別に不利ということはありません。ただし、一部の提案先で株式会社・有限会社に限定している企業があります。そちらの企業へは提案ができませんのでご了承ください。

Q3-6: 副業でも利用できるか

特に制限はございません。卸取引が可能であれば副業でも利用いただけます。

Q3-7: 全体の流れは

お申込みから完了までは以下の通りです。早ければ2~3週間以内にすべて完了いたします。

- ① お申込み
- ② サービス利用料のお振込み
- ③ 専用フォーマットへの入力
- ④ 弊社スタッフによる内容チェック
- ⑤ チェック後、1週間~2週間以内に100社へ送信
- ⑥ 送信完了ご報告・完了

Q3-8:完了後にやることは

メール・電話・FAX など通じて企業様から直接ご連絡があります。一次対応を含めて、メーカー様にてご対応をお願いいたします。

※お返事が迷惑メールフォルダに入ってしまったら気付かないケースもありますので十分ご注意ください。

Q3-9:提案先企業が使用する商品として提案できるか

提案先企業が販売できる商品が対象となります。たとえば、福利厚生向け商品、企業が使う備品、リース・サブスク商品などはご利用できません。

Q4. ご利用条件(商品について)

Q4-1:どんな商品が利用できるか

BtoC 向けの商材で卸し取引が可能である商品が対象となります。生活雑貨、家電、生鮮食品、加工食品などが対象となります。

※アパレルは対象外となりますのでご注意ください。

Q4-2:どんな商品が向いているのか、成果が出やすいか

企業が求めているのは『売れる商品』です。商品ジャンルに関係なく、売れそうだなと思ってもらえる提案にすることが重要です。メーカーのこだわりではなく、既存の商品と何が違うのか、どんなターゲットに売れるのかそこを是非提案に盛り込んでください。

(参考) 5社以上の商談依頼があった商品の特徴

- ✓ 提案文のタイトルを目を引くように工夫している
- ✓ ホームページ、商品画像を伝わりやすいように工夫している
- ✓ SNS や過去の実績を上手くアピールしている

Q4-3:複数の商品を一度に利用できるか

複数の商品を一気に提案してしまうと、どれを提案したいのかわかりづらく、提案力が弱くなってしまいます。自信のある自慢の1商品をご提案することをおすすめしております。その他の商品に関しては、ご商談の場で「実はこんな商品もあります！」といくらでもアピールできますので、まずは企業側に興味を持っていただくために1商品に絞ってください。ただし、同じ商品で、色違い・味違い・サイズ違いなどであれば1商品としても大丈夫です。

Q4-4:OEM 取引の提案でも大丈夫か

OEM 取引希望でも提案可能です。送信するためには商品名が必要ですが、提案文の中に OEM 希望の内容をお書きください。

Q4-5:アパレルでも大丈夫か

アパレルについては独自流通のため本サービスはご利用いただけません。ただし、バッグ・服飾小物など生活雑貨に該当するものはご利用いただけます。

Q4-6:化粧品・サプリメントでも利用できるか

特に制限はございませんので、ご利用いただけます。ただし、化粧品・サプリメントは既に市場に多くの商品が販売されているため他社との違い(ターゲットやベネフィット)を明確に伝えられないと反応が弱い可能性があります。

Q4-7:商品が生鮮食品・冷凍食品でも利用できるか

特に制限はございませんので、ご利用いただけます。十分見込みがあります。

Q4-8:ペット用品でも利用できるか

特に制限はございませんので、ご利用いただけます。十分見込みがあります。

Q4-9:自分の商品が向いているか判断してほしい

商品について個別での相談は承っておりません。ただし、成功事例や失敗事例については説明会でお伝えしております。

Q5. 実績について

Q5-1:過去の実績が知りたい

提案送信後に1件以上の企業からアプローチがあったメーカーは93%(2023年4月時点)です。ほぼ全て中小規模のメーカーで、ジャパネットたかた、ビックカメラ、ショップジャパン、アイリスオーヤマ、オイシックス、丸紅など大手小売り・商社から商談依頼が来ております。

Q5-2:過去に自分に似た商品の実績が知りたい

過去の実績は説明会にてお伝えさせていただいております。ただし、同じジャンルの商品でも時期・タイミングにより反応は異なります。また、同じジャンルでもターゲットやベネフィットはそれぞれ違うため、どの企業にささるかは商品によって異なります。

Q6. 大手との取引について

Q6-1: 大手企業との取引が心配..

卸取引の一般的な取引掛け率は条件にもよりますが上代の約40%~60%です。これは大手企業でも中小企業でも変わりません。また、取引数量は数個単位~数千個単位まで取引条件によって異なります(最近の傾向として数個~のスタートも多い)。もちろん一方的に決まるものではなくご商談で決まります。大手企業の強みは販売力、集客力です。販売のプロです。ぜひその力を利用しましょう。

Q7. 申込・料金プラン・支払いについて

Q7-1: サービスを申込みたい

お申込みは、以下の URL から行ってください。

<https://form.run/@s-nishimura-1628496044>

Q7-2: 見積書、請求書、領収書が欲しい

補助金申請などに必要な場合など、適宜対応いたします。お申し付けください。

Q7-3: 月額しぼりはあるのか

月額制度ではございません。それぞれ送信回数によって料金が異なります。

1回プラン 55,000 円(税込み)

3回プラン 99,000 円(税込み)

6回プラン 165,000 円(税込み)

それぞれ有効期限は、1 回・3 回プランで 6 ヶ月、6 回プランで 1 年間となります。

Q7-4: プランを途中で変更したい

プランの途中変更はできません。

Q7-5: 成果報酬はあるのか

成果報酬は一切ございません。

Q7-6: 月末払いにしたい

サービス料は前払い制となっております。

Q8. フォーム入力について

Q8-1:フォーマットの入力で答えたくない箇所がある

入力が難しい場合、年商や利益などの数字を入力する箇所は「0」とご入力ください。数字以外の箇所については「なし」とご入力ください。

Q8-2:どんな提案文を書いたらいいか

基本的な構成については記入例を参考に入力してください。内容については、エンドユーザー向けではなく企業向けの提案となるようにしてください。販売実績・ターゲット・ベネフィット・売場イメージ・商品ウェブサイトURLなどを書いて、この商品を扱ったらどんな風に売れるのかを中心にアピールしてください。

※商品提案文の書き方がわからない方、書く時間がない方向けオプションとして専門プロライターがお客様に代わって原稿を作成するオプションをご用意しております。(有料オプション)

Q8-3:どんなホームページを用意したらいいか

どのような商品なのかが分かるページであれば大丈夫です。例えば、クラウドファンディング・ECサイトのページでも構いません。

Q8-4:どんなパンフレットを用意したらいいか

商品概要が書かれているものであればA4の1枚程度のもので大丈夫です。PDF形式で2メガバイトまで送信可能ですので、その中でできるだけ伝えたい内容が書かれている方が有利です。※一部、添付資料を求めている企業への送信となります。すべての企業へお送りするものではありません。

Q8-5:どんな画像を用意したらいいか

商品の全体像に加え、パッケージ、使い方や調理例など具体的にイメージできるものをおすすめです。JPG形式で3点まで、それぞれ1メガバイトまでのものを送信することができます。

※一部、添付画像を求めている企業への送信となります。すべての企業へお送りするものではありません。

Q9. 送信後について

Q9-1: どこへ送信したのかを教えてください

送信完了後に送信済みリストとして企業名と送信エビデンスをお渡しいたします。

Q9-2: 送信後の証憑はどのような形でもらえるのか

送信すると企業から担当者のメールアドレス宛に「受け付けました」と自動返信メールが届きます。また、すべての企業への送信後には、完了報告として送信企業一覧と送信時の画面キャプチャを提出いたします。(画面キャプチャは完了画面が取得できる企業のみとなります。)

Q9-3: 企業からどのように連絡がくるのか

商談依頼などの場合、フォーマットに入力したメールアドレス、電話番号、FAX 番号などへ企業の担当者から直接連絡があります。

Q9-4: どれに対応したらいいのか

提案先の担当者から連絡メール(もしくは電話)がきた場合にご対応ください。提案送信スタート後の「受け付けました」という自動返信メールが届きますが、こちらへの対応は不要です。

Q9-5: 受け付けましたメールの内容で、提案内容が改行されていなくて見づらくなっている

返信メールの内容が改行されていないのは企業側の WEB フォームの設定の違いによるものかと思われます。企業側の都合によって改行が認識されない場合があります。(送信する時点ではフォーマットへ入力いただいたままの状態を送信しております)

Q9-6: 企業からの商談依頼はどれくらい待てばいいか

検討に数週間かかると明記している企業もあり、提案後3週間~1ヵ月程度は企業から連絡がくる可能性がありますので、その間はメール・電話等を受け取れるようにしておいてください。

Q9-7: どの企業にパンフレット・画像を送ったのかを知りたい

提案送信が完了しましたら、送信リストをお渡しいたしております。そちらで画像・パンフレットをお送りしている企業を確認できます。

Q9-8: 2回目以降、提案内容を変更したい

内容変更ご希望の場合、入力フォーマットをお渡しいたしております。個別にご連絡ください。

Q9-9: 商談依頼が来たら、その後はどのような流れになるのか

本サービスは、提案代行を実施した時点で完了となります。商談依頼の連絡が来ましたら、お

お客様にてメールや電話等で企業と直接やり取りをお願いいたします。一般的には、追加資料やサンプルの送付→商談日程の調整→商談→契約→取引開始の順で進むことが多いです。(企業や条件により異なります)

Q10. その他

Q10-1:提案するタイミングはいつがよいか

企業側には商品を採用したいタイミングがあります。通年売れる商品とは別に、バレンタイン、お中元、お歳暮、ハロウィン、クリスマス等のイベントで売れる商品を探しています。例えば、クリスマス向きの商品であれば8月までに棚が決まるイメージですので遅くとも6月までには提案の方が良いでしょう。ただし、キャンペーンやフェア、担当者の好み、流行などで日々事情が変わります。そのため、タイミングをずらして何度もチャレンジする方が採用率は上がってきます。

Q10-2:自分で過去に問い合わせフォームへ送ったが上手くいかなかった

提案先側にも採用のタイミングがあります。送信した回数が1~2回であればあきらめる必要はなく、もう数回は挑戦する方がよいでしょう。もし3回以上提案したにも関わらず一切お返事がないということであれば、提案先を変えるか提案内容を工夫してみるなどの対策が必要となるでしょう。

Q10-3:自分でやってみたいのでリストだけ欲しい

ご希望に応じて最新の提案先リストを販売しております(価格:2万円~)

直接こちらのメール【s.nishimura@t-feliz.com】まで、「リスト購入希望」とご連絡ください。