

Lựa chọn đại lý bán hàng

Các đại lý là các trung gian thay mặt cho doanh nghiệp bán sản phẩm hoặc dịch vụ để thu hoa hồng. Các doanh nghiệp thường dùng các đại lý vì họ cần sự hỗ trợ chuyên nghiệp của các đại lý để tiếp cận được các thị trường cụ thể hoặc một vùng địa lý nhất định

Lựa chọn đại lý

Để chọn một đại lý phù hợp, trước hết cần xác định rõ mục tiêu doanh nghiệp muốn đại lý đó đạt được và cách thức bạn muốn họ đạt được điều đó. Cần cho họ biết rõ những yếu tố như số cuộc gọi bình quân để bán được hàng, các đối thủ cạnh tranh cũng như các điều kiện bất thường cụ thể của khu vực.

Bạn phải quyết định lựa chọn giữa một đại lý hoạt động ổn định và một đại lý mới muốn sử dụng doanh nghiệp bạn để nâng cao vị thế, liệu đại lý có khả năng điều hành kinh doanh với quy mô của bạn hoặc họ có thể đáp ứng được các kế hoạch phát triển của doanh nghiệp không. Bạn nên chọn các đại lý phù hợp với doanh nghiệp bạn.

Bạn nên phỏng vấn các ứng cử viên càng nhiều càng tốt. Đó là cách bảo đảm rằng họ thực sự cam kết làm việc thay mặt cho doanh nghiệp bạn.

Quản lý các đại lý

Bạn cần phải dành thời gian để quản lý mối quan hệ với các đại lý để tận dụng tối đa mối quan hệ này. Bạn phải duy trì liên hệ thường xuyên, lập lịch và quyết định cách thức liên lạc như email, thư tay, điện thoại và gặp trực tiếp.

Cả hai bên phải hiểu rõ mong muốn của đối tác. Hợp đồng phải tính đến trách nhiệm của cả hai bên và nêu rõ mong muốn của mỗi bên đối với đối tác để giảm thiểu nguy cơ tranh chấp.

Bạn phải lưu trữ mọi thông tin trong các báo cáo chi tiết về doanh số đạt được, tỉ lệ lãi và hoa hồng trả cho đại lý. Ghi chú những khi gửi email, thư tay hoặc gọi điện cho đại lý nhưng không

có phúc đáp. Tất cả các ghi chép về mối quan hệ này cần phải được lưu trữ trong một hồ sơ riêng. Bạn cần biết nỗ lực của đại lý này làm việc đại diện cho doanh nghiệp đến đâu. Chỉ chép lại những cuộc đối thoại với đại lý và những điều hai bên đã nói để sử dụng khi có tranh chấp. Đồng thời, ghi chép mọi lời phàn nàn của khách hàng.

Trong trường hợp có rắc rối, bạn phải giải quyết vấn đề một cách trực tiếp và ngăn chặn không để vấn đề trở nên rắc rối hơn.