

## ‘통로쾌건’을 통한 중국 현지 대리점(도매상) 발굴 서비스

### 1. ‘通路快建’은 ?

- OTO(OnlinetoOffline라는 창의적 방식을 이용하여 중국 전 지역에서 고객(기업) 상품에 관심이 있는 대리점 또는 도매상 발굴을 전문으로 하는 마케팅 대행 서비스 회사

### 2. 대리점 또는 도매상 발굴 방법

- 텔레마케팅 서비스
  - 800여명의 전문 텔레마케터를 통한 고객(기업) 맞춤형 대리점(도매상)발굴
- 포털사이트([www.875.cn](http://www.875.cn))를 통한 OTO 마케팅 서비스
  - 대리점(도매상) 발굴 전문 포털사이트인 生意街([www.875.cn](http://www.875.cn))에 고객(기업) 상품 및 사업계획을 지속적으로 홍보
  - 고객(기업) 상품의 판매 또는 대리점 운영에 관심이 있는 사람들에게 실시간 상담 서비스 제공

#### 生意街([www.875.cn](http://www.875.cn))에

- 지난 8개월간 약 5천만여명이 방문하는 비즈니스 관련 전문 사이트(매일 평균 약 200,000명이 방문)
- 방문자는 최종 소비자가 아니고 대부분 중국 모든 지역에서 대리점 또는 도매상을 하고 있는 사업자(또는 사업예정자)임

- 오프라인 마케팅 서비스
  - 100여개의 중국 국내 공항 및 고속철역내 매장을 통한 고객(기업) 상품 홍보
  - 고객(기업) 상품 홍보 잡지인 ‘生意街’를 매월 20만부씩 발간하여 중국 전 지역에 배포

○ 온라인 마케팅 서비스

- “微信”, “微博” 등 SNS서비스를 활용한 공격적인 마케팅 서비스
- 중국 3대 검색 엔진(百度, 搜狗, 360)을 통한 고객(기업) 상품의 대리점(도매상) 발굴과 브랜드 및 인지도 제고
- 검색엔진 최적화로 고객(기업) 상품의 대리점(도매상) 발굴은 물론, 홍보 효과를 극대화

○ 대리상(도매상) 발굴을 위한 현장 설명회 개최

- 중국 5개 권역별로 고객(기업)의 우수상품 설명회를 개최하여 현장에서 직접 대리상(도매상) 발굴
- 2, 3급 도시의 주요 유통업체를 대상으로 기업(상품) 세미나 개최

### 3. ‘通路快建’과 고객(기업)간 약정서의 주요 내용

○ ‘通路快建’은 고객(기업)의 상품 판매 또는 유통 대리점을 유치하는 전문 마케팅 대행 서비스 회사

- ‘通路快建’은 고객(기업)의 브랜드 상품(또는 서비스)을 위하여 이를 포괄적이고 전문적으로 취급하는 대리점 유치 서비스 제공
- ‘通路快建’과 고객(기업)은 양측의 권리와 의무를 명확하게 하기 위해 사전에 계약서 작성

○ 고객(기업)은 ‘通路快建’의 대리점 유치 목표치에 따라 보증금을 예치

- ‘通路快建’은 계약 종료(해지)시 고객(기업)에게 보증금을 반환

#### 대리점 유치 목표에 따른 보증금 현황

유치 목표	보증금
매년(1년) 90개사 이하	30만元
매년(1년) 91 ~ 120개사	40만元
매년(1년) 121 ~ 150개사	50만元
매년(1년) 151 ~ 180개사	60만元
매년(1년) 180개사 이상	80만元

- ‘通路快建’의 유치한 대리점 숫자에 따라 고객(기업)은 서비스 비용(수수료) 지급
  - 고객(기업)은 유치 성과에 따라 ‘通路快建’에게 서비스 비용(수수료) 지불
  - 고객(기업)은 계약기간 내에 계약 성공 혹은 정식 계약한 대리점 숫자에 따라 매 대리점당 2.5만 원 또는 각각 대리점과의 계약서상 제1차 계약금의 30% 중 높은 금액을 ‘通路快建’에게 지불
- 고객(기업)의 대리점 유치를 위해 소요되는 비용은 ‘通路快建’이 부담
  - 대리점 유치에 필요한 인건비, 사무비용, 프로젝트 홍보비 등 모든 비용은 ‘通路快建’의 책임 하에 집행

#### 4. ‘通路快建’의 성과와 고객(기업)의 기대 효과

- ‘通路快建’은 2009년 설립이후 4년간 600여개의 고객(기업)과 계약을 체결하여 대리점(도매상) 유치 서비스를 제공
  - 약 40,000개의 의뢰 고객(기업) 중 ‘通路快建’이 대리점 유치 서비스 계약을 체결한 고객(기업)은 1.5%에 불과함
- ‘通路快建’은 지금까지 60,000여개의 대리점(도매상)을 유치
  - 현재 고객(기업) 당 평균 100여개의 대리점(도매상)이 중국 전역에서 영업을 하고 있는 것임
- ‘通路快建’의 대리점(도매상) 유치 서비스를 제공받은 고객(기업)의 매출은 평균 약 10배 정도 증가
  - 향후 중국 내수시장의 폭발적인 성장으로 이러한 추세는 더욱 확대될 것으로 예상됨

붙임 : ‘通路快建’ - 고객(기업)간 계약서(한국어, 중국어) 양식 각 1부