

USEN×ALMEX 相互紹介スキーム マニュアル

(リリース)2014年4月11日
営業サポート部
業務推進部
事務センター

目的	USENとALMEXでグループの連携を強化し、相互紹介することで両社の機会損失の減少と売上増加を図ります。		
ALMEX → USEN	対象サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・USEN ♪ 音楽放送 ・ヒトサラ(食ベログは対象外です) 	
	紹介手数料	一律20,000円(税別)	
USEN → ALMEX	対象サービス	医療機関向け	http://www.almex.jp/mc/
		ホテル向け	http://www.almex.jp/hs/
		レジャーホテル向け	http://www.almex.jp/is/
		外食・店舗向け	http://www.almex.jp/mcs/
		ゴルフ場向け	http://www.almex.jp/golf/
	紹介手数料	契約金額の5%以下にて都度調整となります。	

USENとALMEXの相対部署について

USENとALMEXの紹介は地区営業部総務が起点となり、相互の紹介やり取りをします。地区営業部総務担当者におかれましては、ALMEXから紹介が届いた場合は、お手数ですが管轄支店へエスカレーションをお願いいたします。

※ 営業部を超えるエスカレーションの場合がございます。

〈例〉 ALMEX大阪支店より紹介(物件は京都市内) → USEN大阪統括営業部 → 京都支店

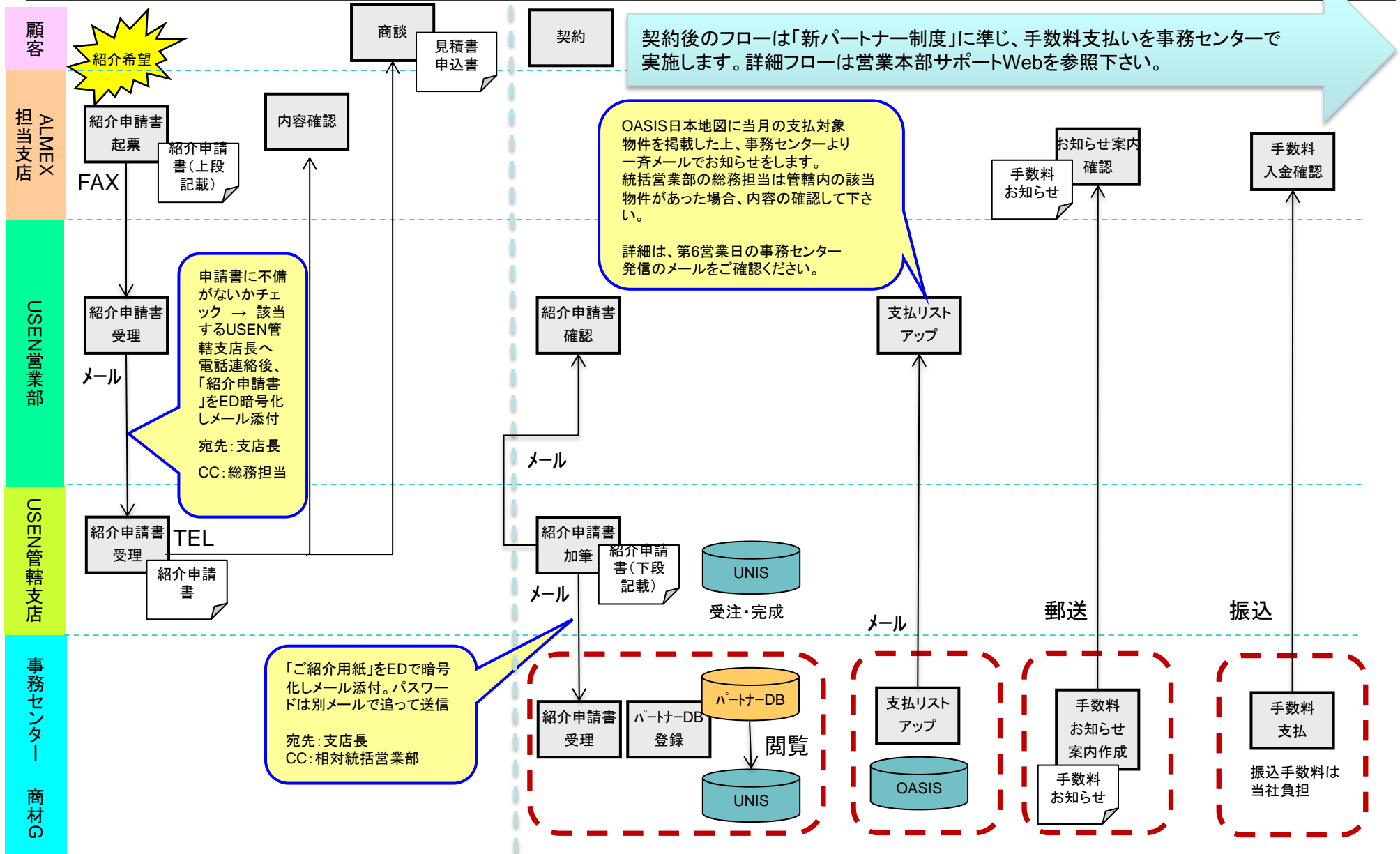
<USEN ALMEX相対表>

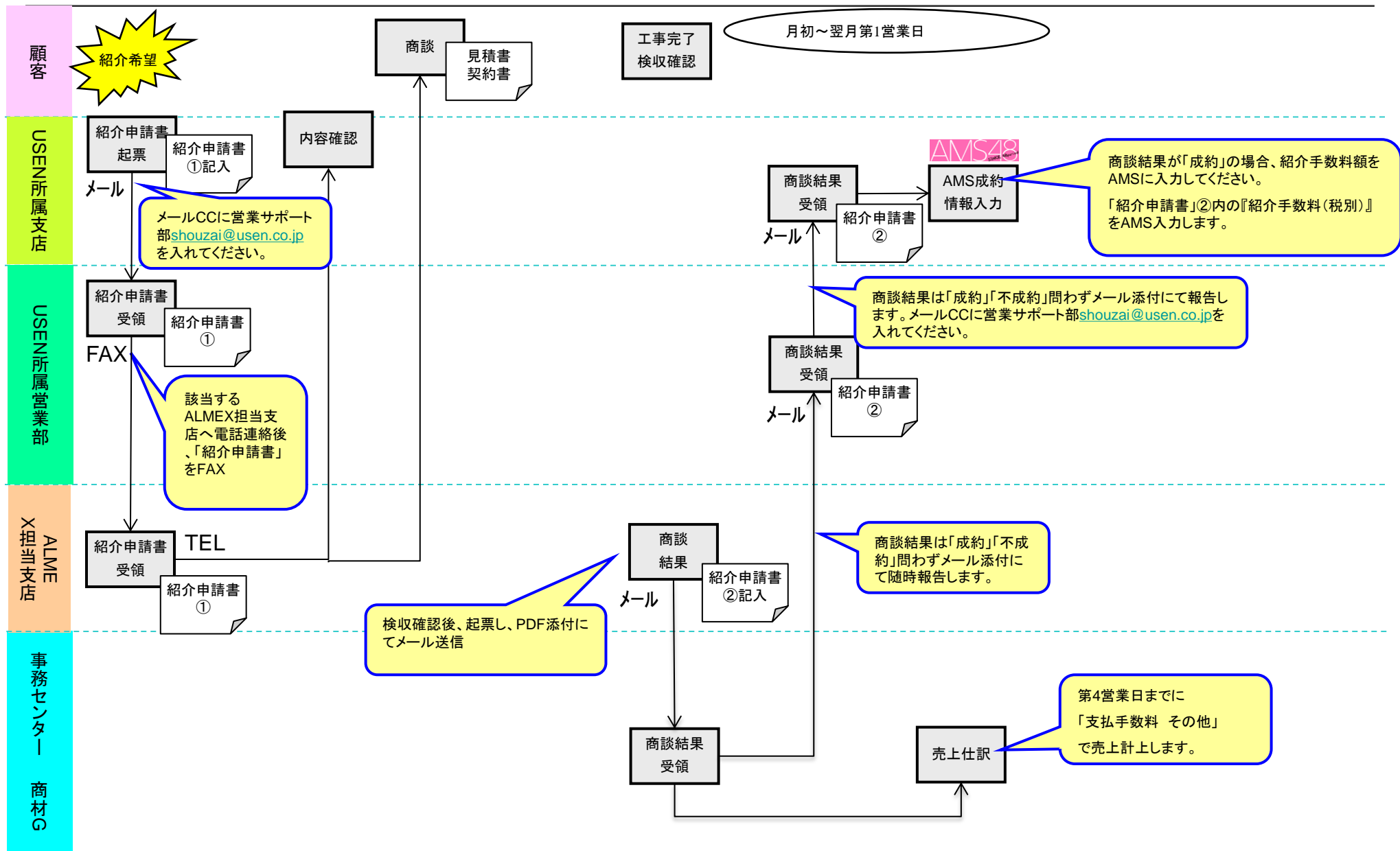
http://www.mxa.usen.co.jp/~u8111/eisui_web/02eigyou/gpartner/U-Aoffice.xlsx

また、ALMEXからの紹介は便宜上、ALMEXをパートナーに見立て新パートナー制度を一部利用し、手数料支払いを事務センターで実施します。従来のパートナー制度と混同されぬようご注意ください。

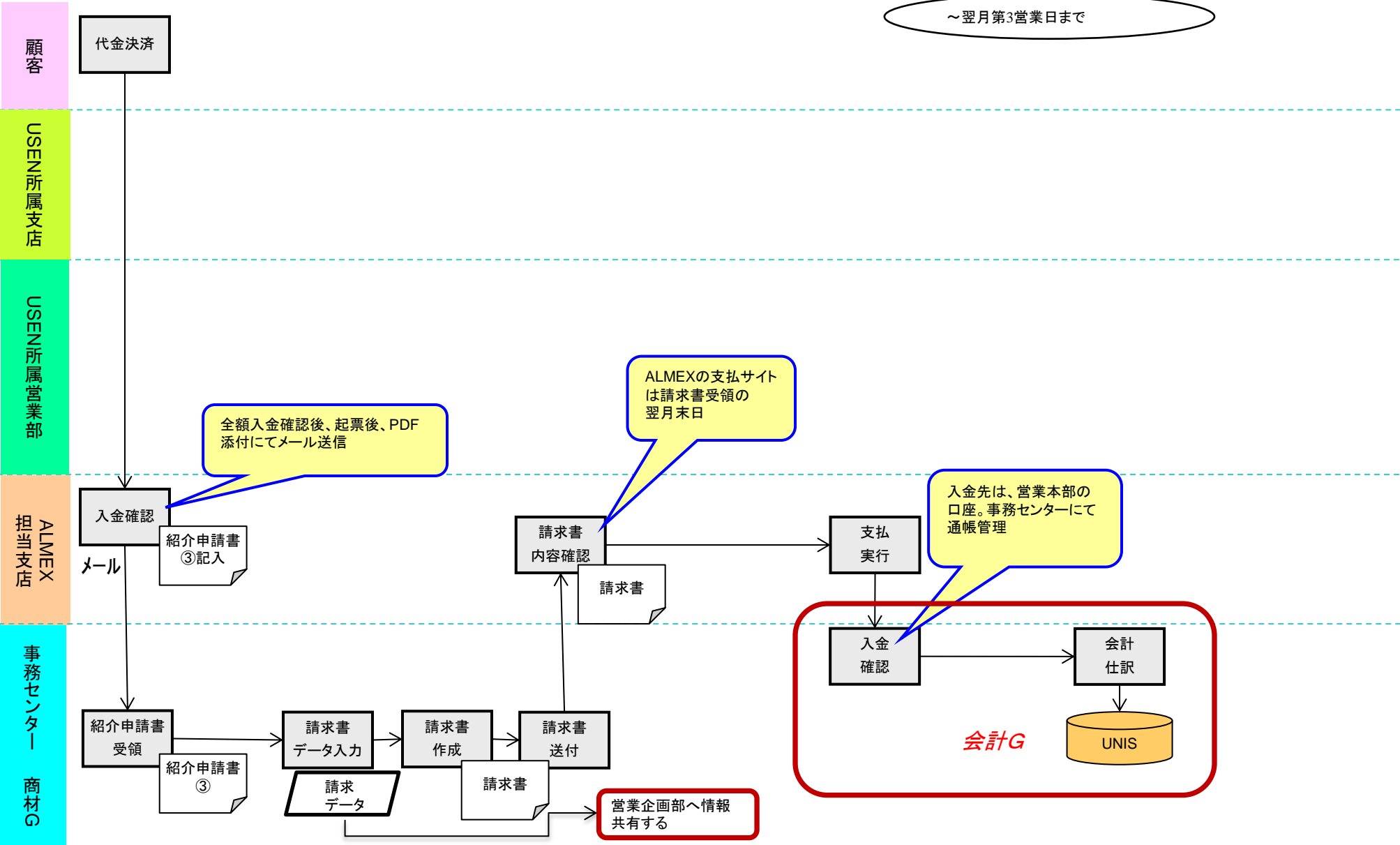


■ フロー1 ALMEX→USENに紹介





～翌月第3営業日まで



■ 営業成績について

➤ <ALMEX→USENに紹介>

- ・紹介いただいたBGM、またはヒトサラが成約となった場合は、パートナー制度同様に事務センターへ紹介用紙をメールしてください。
- ・AMSの入力方法は以下のとおりです。
 - 1) 契約営業担当は、BGM／ヒトサラ共に従来通りのルールでAMSに入力を行ってください。
 - 2) キャンペーン項目から「ALMEX→USEN紹介」フラグを選択してください。

➤ <USEN→ALMEXに紹介>

- ・結果報告は、工事完成(検収)確認後「成約／不成約」が記載されて、ALMEX → 事務センター → 統括営業部 → 担当営業の流れで、遅くとも「完成月の翌月第1営業日」までには報告されます。
- ・結果報告が「成約」だった場合、紹介営業担当は下記登録方法どおりにAMSを入力します。

【成約情報の登録方法】

- ・商材:その他
- ・契約種別:その他
- ・ランニング合計:契約金額(税別)の5%(1円未満切り上げ)
- ・成約日:物件紹介申請書「②商談結果報告」記載の「検収日」
- ・完成予定日:成約日と同じ。(物件紹介申請書「②商談結果報告」記載の「検収日」)
- ・管轄支店:所属支店を入力
- ・キャンペーン:「USEN→ALMEX紹介」を選択

■ 本件に関するお問い合わせ

- 相互紹介のスキームについて
営業サポート部 TEL:03-6823-7096(MN:585171) 担当:平澤
- 成約報告(ご紹介用紙)のメール送信先
送信先:partners@usen.co.jp
- 成約報告先・紹介手数料の支払いについて
事務センター 東京管理課 開業支援G TEL:03-3461-1154 (MN:585632)