



昨日の自分に、'Say Good-Bye!' 独立クリエイターの広告代理店対策塾

4

中規模、専門広告代理店と取引きするための
現場ノウハウを知ろう！

Produced by 情熱の学校 エサキヨシノリ

独立クリエイターにとって広告代理店との取引を始めるという事は、どんな利点があるのでしょうか？

例えば、

「自分の代わりに得意先企業を探してきてくれる」

「普段なら携わる事ができない？ 大企業の仕事に出会える可能性がある」

捉え方は様々ですが・・・、その代償としてクライアント企業との間に誰かが絡む事により間接的な仕事の運び方を学ぶ必要が生じるという事を忘れてはなりません。

そこで、このセミナーでは、元広告代理店営業マンであるエサキの視点・経験から、皆さんにとってより良い広告代理店との取引に繋げるために知っておいて頂きたいポイントを5回に分けてお伝えしたいと思います。

昨日の自分に、'Say Good-Bye!'

独立クリエイターの広告代理店対策塾

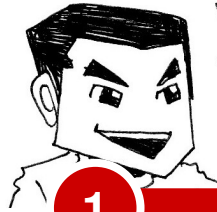


【 このセミナーで目指すゴール 】

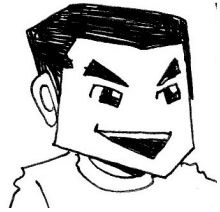
広告代理店に対する食わず嫌いな
自分から”Say Good-bye!”

【 全5回セミナーのコンテンツ 】

それらポイントを踏まえた上で以下の話を順番にしていこうと思う。



1 業界の仕組み、内情、仕事の進め方を知る必要がある	第1回 第2回	広告代理店と仕事する上で必要な広告 & 広告業界基礎知識を知ろう！
	第3回	大手広告代理店と取引するための現場ノウハウを知ろう！
2 仕事上での彼ら意図を理解する必要がある	第4回	中規模、専門広告代理店と取引するための現場ノウハウを知ろう！
	第5回	広告代理店を説得するポートフォリオを創ってみよう
3 彼らを説得できるセールスツールが必要である		



【 第4回セミナーのコンテンツ 】

そして今日は、以下の話からはじめよう。



第4回

中規模、専門広告代理店と取引きするための 現場ノウハウを知ろう！

広告代理店との付き合い方の第二回目は、中小規模・専門広告代理店編です。

大企業との違いはどこになるのか？

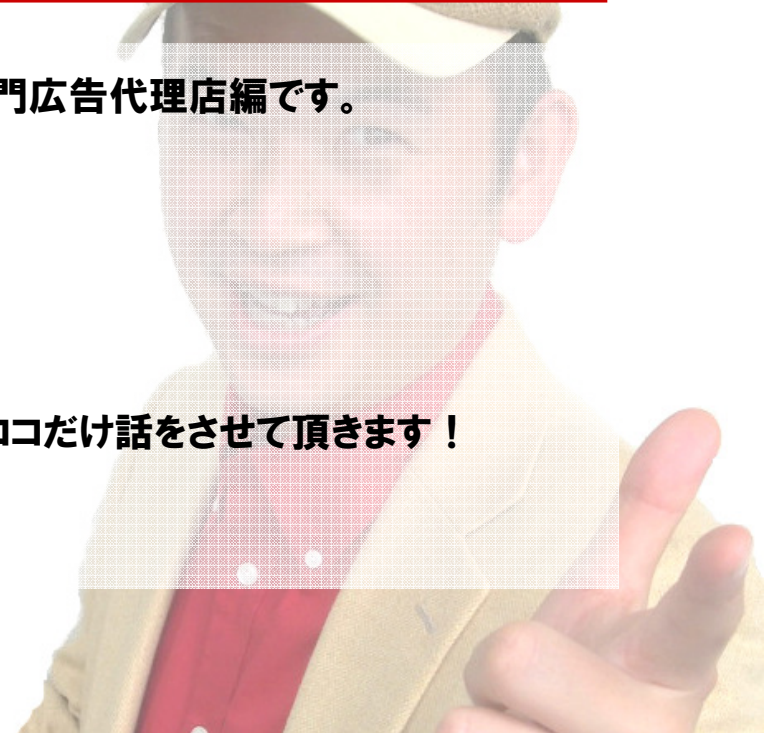
そこで働く広告マン達は、日々、どんな状況で仕事をし、

また、どんな悩みを抱えているのでしょうか？

そして独立クリエイターである皆さんとの接点とは？

今回も、現場を嫌と言う程、経験したエサキが、表と裏のココだけ話をさせていただきます！

それでは、参りましょう！



【 セミナー中ドラマの設定 】

熱喜チシオが次なるステップのために広告代理店との取引を目指しはじめ数ヶ月が過ぎた。

その間、広告業界についての基礎知識、さらに現場で起こる表裏の話を聴く事ができ、チシオは徐々に、「広告代理店に対する食わず嫌い」の意識が薄らいできている事に気が付き始めていた。

そんなある日、元広告代理店マンであるエサキから一本の電話が入った。

「チシオ君、僕がかつてお世話になっていた広告代理店時代の知り合いを飲む事になったので、一緒に来る？ 中小規模の広告代理店の話がいろいろ訊けると思うよ」

という事でチシオは、大阪北新地にある焼き鳥屋さんへと向かった。



【 セミナー中ドラマの設定 】

チシオがお店についてた時、エサキと2人の男性は既に飲んでた。



情熱学

田中CD

よー、チシオ君こっちこっち！
早速紹介しよう。中小広告社
(仮名)営業の情熱学くんと
クリエイティブディレクターの
田中さん。

はじめまして、
デザイナーの熱喜
チシオです。



【 セミナー中ドラマの設定 】

という事で、チシオはこちら↓3人と飲む事になった。



今日は、ここで中規模広告代理店さんの現場話をお二人にも協力してもらってほしいと思うんだ。



僕らでよければ、なんでも訊いてください。



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方スタート！ 】

「面と向かって訊いてくれと言われてしましても・・・」と少々困り気味のチシオだったが、まず、この質問からしてみる事にした。

チシオの質問 1

(中規模広告代理店の種類とランキング)

これまで広告代理店というと、上位10社までしか知らなかったんですが・・・、それ以下、例えば50社ぐらいまでは、どんな会社があるんですか？

それと、中規模広告代理店は、マス4媒体でいうと何が売上の中心になるんでしょうか？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

その辺りは、ある資料を持ってきたので、エサキから紹介しよう。

中規模広告代理店の種類と売上ランキング



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

さらに、チシオの質問は続く。

チシオの質問 2 (中規模広告代理店の組織図)

中規模代理店って、どんな組織図になっている
んですか？ また大手広告代理店と比べて、ど
んな部署がないんですか？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

では、営業の情熱からお答えしましょう。

中規模広告代理店の組織図



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

さらに、さらに、チシオの質問は続く。

チシオの質問 3

(大手広告代理店と比べての強みと弱み)

大手広告代理店と比べて、中規模広告代理店である事の強みと弱みって、何ですか？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

僕が考えるに、こんなところかなあ～、と田中CD。

中規模広告代理店の強みと弱み



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

チシオのエンジンがようやく掛かり始めた。

チシオの質問 4 (クライアントとの関係(仕事領域))

中規模広告代理店とクライアントとの関係(仕事領域)を教えてください。



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

そうですねー。一般論っぽい話になるんだけど、

クライアントとの関係(仕事領域)



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

だんだん、取材っぽくなっていく自分に気付かないチシオは続けた。

チシオの質問 5

(中規模広告代理店マンが抱える悩み)



例えば、中規模広告代理店の営業マンさんが、クリエイティブ部署の方が抱えていらっしゃるお悩みって何ですか？



さらに、それ以外の部署、例えば戦略、SP、研究開発に関わる仕事をしている方々のお悩みも教えてください。



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

悩みはいっぱいあるんだけど・・・(苦笑)、

中規模広告代理店マンが抱える悩み



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

そして、チシオの質問は続く。

チシオの質問 6 (お悩みの解決策)

そのお悩みを解決するために、日頃、どんな事
をしているんですか？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

例えば・・・こんな事かなあ。



お悩みの解決策



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

そして、遂に、チシオが核心に迫る！



チシオの質問 7 (外部の人材に求める事)

外部の人材(マンパワー)に、例えばデザイナーに求める事って何ですか？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

全員が、そう思っているかは分からないけど・・・、

外部の人材に求める事



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

チシオは、ちょっと別の質問もしてみた。

チシオの質問 8 (専門性の強い広告代理店って?)

専門性の強い広告代理店と中規模広告代理店とは何が違うんですか？

また、専門性の強い広告代理店は外部人材に何を求めていますか？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

突然、割り込んできたエサキ。

専門性の強い広告代理店って？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

そして、シメの質問として、

チシオの質問 10 (中規模・専門広告代理店との出会い)

最後に、どうしたら中規模クラスの・専門性の強い広告代理店の関係者(営業マン、クリエイター)に出会えますか？



【 飲み会の席で： 中規模広告代理店との付き合い方 】

えっ、それは難しい質問だなあ？！

中規模・専門広告代理店との出会い



皆さん、如何でしたか？

第4回目の本日は、中小規模・専門広告代理店と取引きする場合の注意点などを、現場視点でお話をしました。

次回は、広告代理店に利くポートフォリオの創り方について考えてみます。

それでは、次回をお楽しみに。

