

海外合作代理

注意事項

海外代理洽談注意事項

由於餐飲市場有限，許多連鎖加盟品牌開始進軍海外，但對多數中小型連鎖加盟總部而言，實則很難有完善人力協助推廣加盟品牌，甚至不理解當地風土民情，為使連鎖品牌能夠順利推廣，許多連鎖加盟品牌即開始尋找品牌代理商，協助該連鎖品牌能夠在當地推廣與發展順利。但與海外代理商洽談時該如何確保代理商品質，確實有效推廣品牌?以下本公司提供貴司與海外代理洽談時所應注意之事項，方便貴司於洽談前準備與洽談中可加以注意。

確認該品牌代理商可信度

許多海外代理商會告知其資金足夠，且通路充足，建議請代理商提列相關證明，或先交換名片了解其原工作性質，或有無其他可供確認其可信度之相關資料，以便進行我方資料蒐集與確認。

確認該品牌代理商可用資源

海外代理商來洽談時，建議確認代理商手頭上可運用之資源有哪些，如是否當地有可配合的行銷、法務、設計、原物料、裝潢、通路等資源，若有可配合之資源，建議載明於後續簽定之代理契約中，以便以契約約束代理商提供其資源協助。

確認該品牌代理商於當地之營運推廣計畫

營運推廣計畫係海外代理中極為重要之文件，若品牌代理商於第一次碰面無法提供時，亦請其簡述品牌推廣之計畫，如依照當地目前之風土民情預計推廣何種店鋪（街邊店、商城店或百貨公司專櫃）、預計每年展店幾間或展店計畫為何、當地推廣店鋪時須注意哪些事項等。

確認該品牌代理商曾經代理經驗

品牌代理商是否有過類似經驗會影響其推廣品牌之狀況，若曾有過相同領域之品牌代理，或有曾經營過類似行業之經驗時，皆會大大增加品牌推廣之流暢度，故若該品牌代理商有相關之經驗，則較可協助品牌於當地推廣順利，若僅為有資金，則建議考慮是否與其合作。