



**S**aaSBoard

# Partner Program

NEURONET Inc.

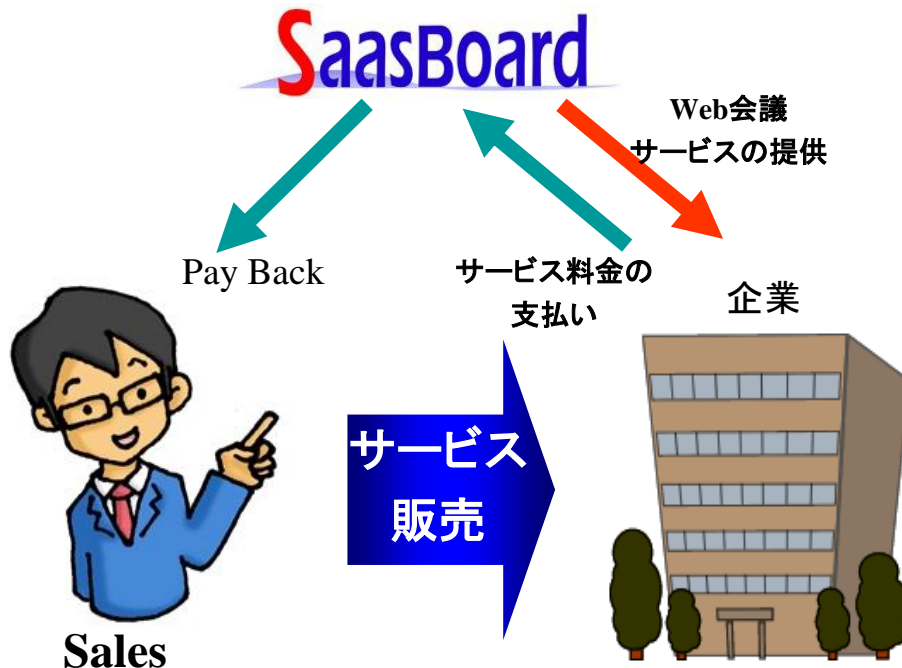
2015版

# SaaSBoardのSalesとは？



SaaSBoardのSalesは以下の3タイプを販売します。

- ・SaaSBoard/Collabo … IDの販売
- ・SaaSBoard/Room … 会議室の販売
- ・SaaSBoardアプライアンス … アプライアンスの販売



## サービスの種類

- SaaSBoard/Collabo …ID型  
Collabo 5 ¥14,900/5ID・月額
- SaaSBoard/Room …会議室型  
Room6 9 18 36 50 100  
※価格表はP6参照
- SaaSBoardアプライアンス(別途打合せによる)  
※価格表はP7参照

販売代理店初年度Pay Backは月額利用料のX%  
翌年度以降の顧客維持Pay Backも月額利用料X%です。

# Pay Backは翌年度以降も支払われます



SaaSBoardのビジネスは、サービス販売年度だけでなく、顧客がサービスを継続する限り、翌年度以降もPay Backが支払われます。

## 初年度販売Pay Back

(例) 100IDを毎月販売した場合。  
(1ID=¥2,980で計算)



Sales

初年度Pay Back

・初年度Pay Back率 X%  
 $¥2,980 \times 100ID \times 12ヶ月 \times X\% \times 12社$

翌年度以降Pay Back

・翌年度以降Pay Back率 X%  
 $¥2,980 \times 100ID \times 12ヶ月 \times X\% \times 12社$

同じ量のID(毎月100ID)を売った場合の  
2年目以降Total Pay Back: ¥△△△

※上記計算は便宜的に1度のPay Backとして表示しています  
実際は顧客支払後のPay Backとなりますので複数年度に  
またがります。

# パートナー様取扱いコースと特徴

Collaboコース  
Roomコース



SaaSBoardは2つのタイプがあります。

※ Web会議他社ベンダーは  
どちらかのタイプしかありません。

## ID型

SaaSBoard Collabo

携帯電話のように1人1人(1拠点1拠点)にIDを契約  
いただいて、IDをつなげばそこに会議が発生するタイプ

### 【特質】

会議室数無制限。並行会議もOK

つまり、会議室の空き具合を気にしなくて良い

## 会議室型

SaaSBoard Room

実世界の会議室と同じように、会議室単位で契約いただき、  
その契約会議室を時間帯でスケジュールしながら使用する  
タイプ

### 【特質】

会議主催者(会議オーナー)のID登録数無制限。  
メールで招待も出来るから誰でも会議参加可能。

# SaaSBoardコース構成と価格



## SaaSBoard Room

-主な特長-

- ・ID登録数無制限
- ・メールで自由に招待が可能
- ・会議室単位の契約
- ・SaaSBoardのほとんどの機能が使用可能

※画面共有・リモートデスクトップ機能はオプションとなります。

※最少契約単位は6拠点からとなります

会議室型

-会議室型コースの一例-

Room6(6拠点) ¥18,000/月

Room9(9拠点) ¥27,000/月

Room18(18拠点) ¥58,000/月

Room36(36拠点) ¥88,000/月

Room50(50拠点) ¥148,000/月

Room100(100拠点) 別途要相談

◎初期費用ゼロ

Roomサイズは  
3ずつ増加 →

## SaaSBoard Collabo

-主な特長-

- ・同時並行会議数無制限
- ・ID名で登録者を招待
- ・ID単位の契約
- ・SaaSBoardのほとんどの機能が使用可能

※画面共有・リモートデスクトップ機能はオプションとなります。

※最少契約単位は5IDからとなります。

ID型

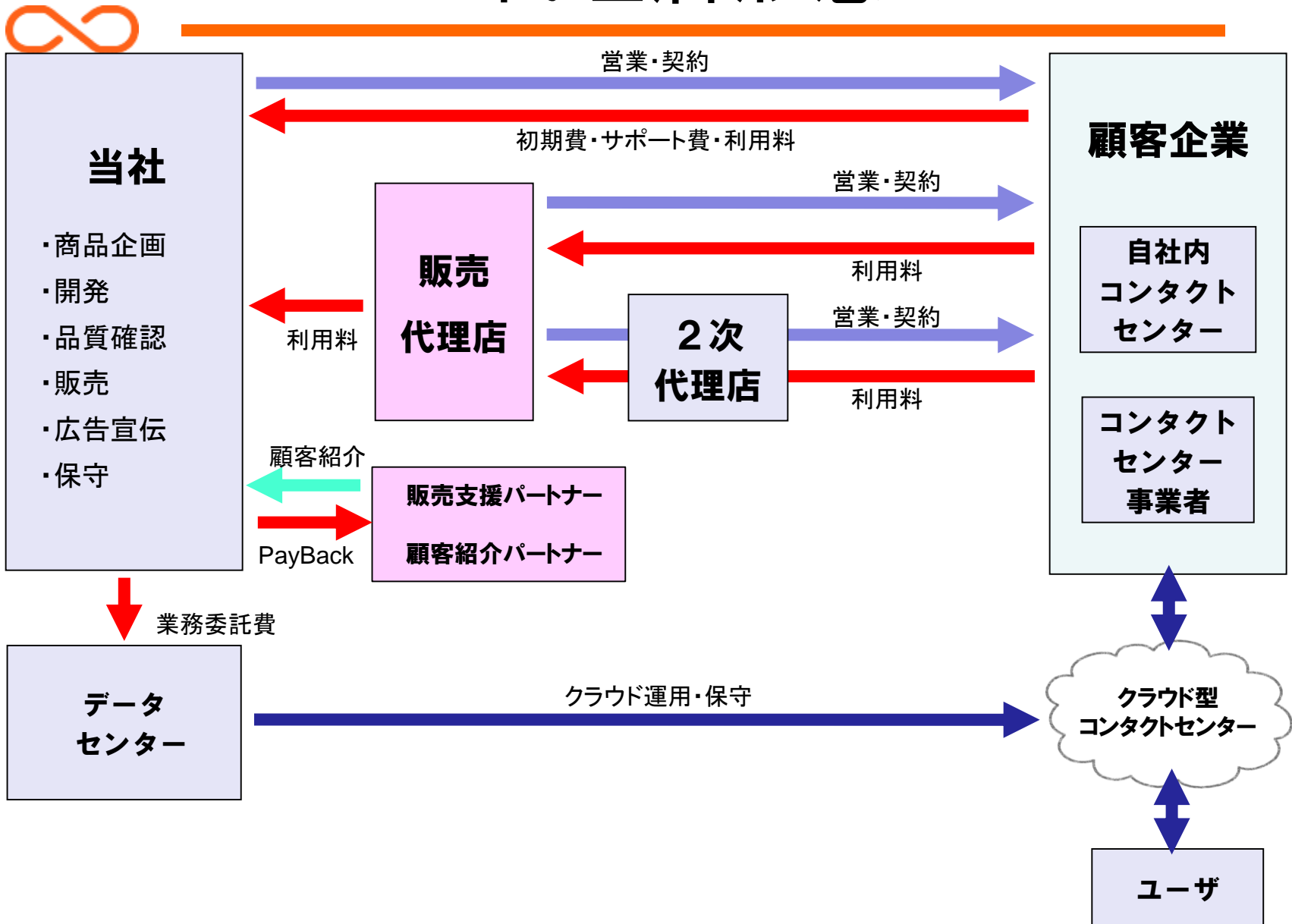
-ID型コースの一例-

Collabo5(5ID) ¥14,900/月

↑ ◎初期費用ゼロ

ID数は1ずつ  
増加可能

# 代理店形態

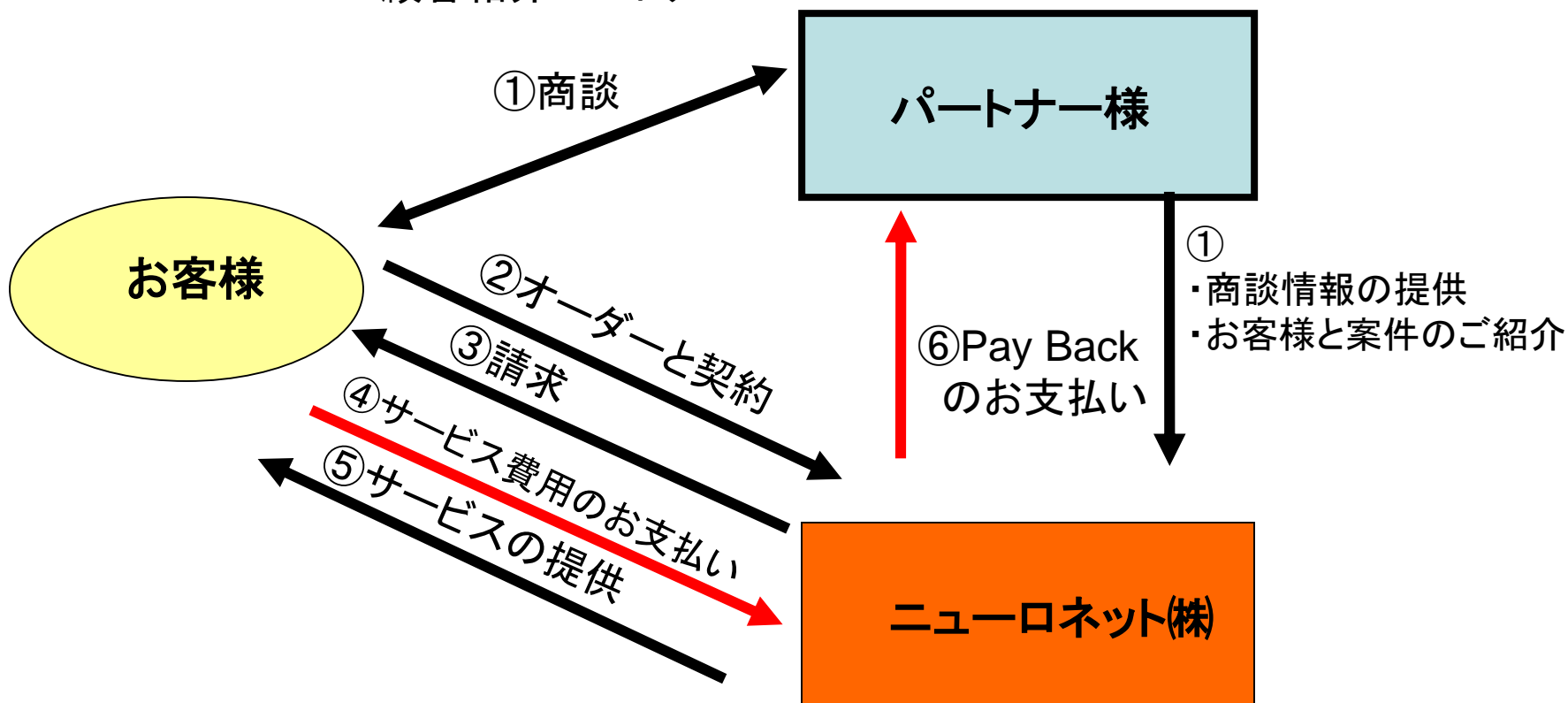


# パートナー形態 (Prog.A)



弊社が契約しパートナー様へPayBackするタイプで、以下のパートナーに提供されます。

- ・販売支援パートナー
- ・顧客紹介パートナー

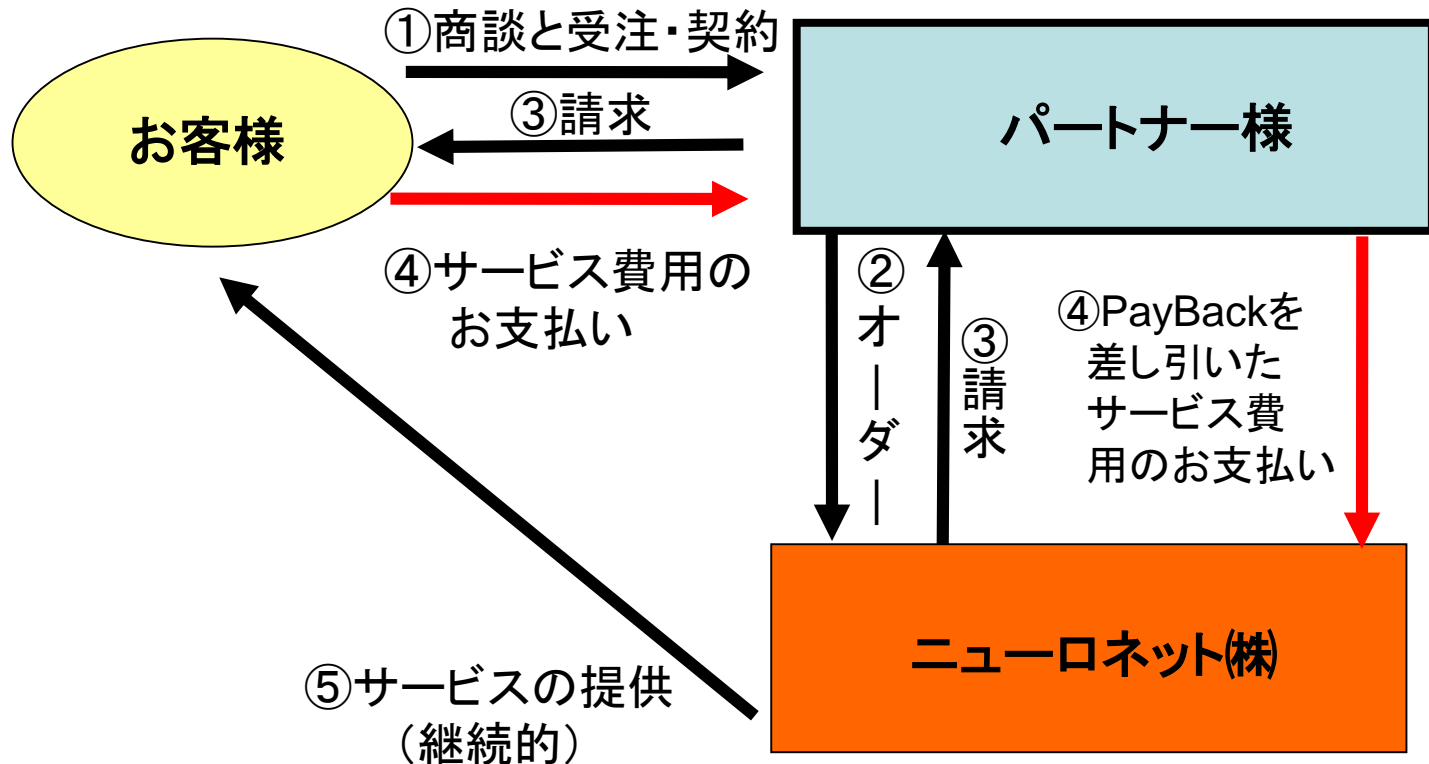




# パートナー形態 (Prog.B)

パートナー様が顧客と契約し、弊社はパートナー様へ御請求するタイプで、以下のパートナーに提供されます。

- ・販売代理店パートナー
- ・OEM販売パートナー



※弊社からパートナー様への請求は、お客様のお支払いに関わらず行われます。



# ビジネスパートナー トレーニング



ビジネスパートナーへは、販売のための資料の提供および、  
SaasBoardを使った遠隔トレーニングを実施します。

## SaasBoard



# 販売パートナーの種類とPay Back率および条件



パートナーの種類	Pay Back率 (初年度)	顧客維持手数料 (翌年度以降)	代理店条件
[1] 販売代理店	月額利用料の <b>X%</b>	月額利用料の <b>X%</b> を継続的に支払い	<ul style="list-style-type: none"><li>・デモ環境導入(注1)</li><li>・300 ID(300接続)/年以上の販売Commit</li><li>・SaasBoard担当者(説明員)のアサイン</li><li>・販売代理店契約書の締結</li><li>・顧客契約締結後継続的に手数料が支払われます</li></ul>
[2] 販売支援 パートナー	月額利用料の <b>Y%</b>	月額利用料の <b>Y%</b> を2年間支払い	<ul style="list-style-type: none"><li>・最低1件/月の案件紹介</li><li>・SaasBoard担当者(説明員)のアサイン</li><li>・販売支援パートナー契約書の締結</li><li>・顧客契約締結後3年間のPayBackが支払われます</li></ul>
[3] 顧客紹介 パートナー	月額利用料の <b>Z%</b>	無し	<ul style="list-style-type: none"><li>・顧客紹介パートナー覚書の交換</li></ul>
[4] OEM販売 (注2)	要相談	要相談	<ul style="list-style-type: none"><li>・300 ID(300接続) /年以上の販売Commit</li><li>・SaasBoard デモ環境の導入(注1)</li><li>・SaasBoard担当者(説明員)のアサイン</li><li>・OEM販売代理店契約書の締結</li><li>・顧客契約締結後継続的に手数料を受けれます</li></ul>

※ Pay Back率、顧客維持手数料については  
パートナー契約検討時にお知らせします。

(注1) 代理店様の習熟環境およびデモ環境として購入いただきます。

(注2) OEM販売は要相談となります。



# SaaSBoard 標準販売プロセス

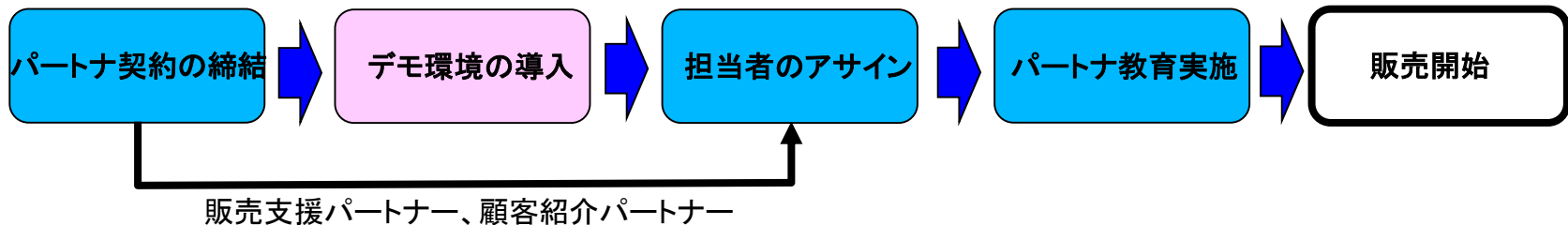
SaaSBoardの標準的な販売プロセスは、以下のように5つのステージ10のプロセスを推奨しています。プロセス(3)、プロセス(6)ではデモ環境や使用環境をお客様に提供する必要が発生する場合があります。このため、販売代理店には最低限の環境保持をお願いしています。(代理店条件の項に記載)

Sales Stage		Sales Stage (SS) の概要	代理店	販売支援	顧客紹介
Stage E	SaaSBoard紹介	(1) 自分の顧客に話題に応じてSaaSBoardを話してみる	○	○	○
	初期説明	(2) 顧客が興味がありそうだったら初期資料で簡単な説明をする	○	○	○
	デモ	(3) 興味がありそうであればデモなどを行い、SaaSBoardを理解して頂く (デモ環境は代理店様の環境)	○	△	(引継)
Stage D	客先検討	(4) 顧客内で導入を検討して頂く(競合・類似サービス比較など)	○	△	
	質問見積対応	(5) 検討過程でなされるいろいろな質問に答える。見積書の提出	○	△	
Stage C	試用	(6) 顧客の試用要望に応じて自社のSaaSBoard IDを数ID貸し出し使用 (試用環境は代理店様の環境)	○	△	
Stage B	稟議	(7) 顧客が納得がいったところで、予算立て等の稟議を開始して頂く	○	△	
	契約・発注	(8) 契約・発注	○	△	
Stage A	支払	(9) 契約金額の支払	○		
	導入	(10) 導入と初期顧客サポート	△		
	サポート	(11) 問合せ対応と継続使用のサポート。代理店業務は顧客継続使用(維持)の対応	△		

# パートナー手続きの流れと条件



## ■販売代理店手続きの流れ



## ■パートナーの手続き上の条件等

- ・販売代理店の場合、デモ環境(3席モデル以上)を パートナー様環境としてご発注いただきます。(注1)  
販売支援パートナー、顧客紹介パートナーの場合は環境保持は不要です。
- ・担当者(説明員・窓口)のアサインをお願い致します。
- ・代理店明示のための相互リンク。弊社ロゴおよびSaasBoardロゴを御社HPにLink掲載いただくと同時に、御社ロゴをご提供いただき、弊社HPへ掲載させていただきます。
- ・弊社より販売促進資料として紹介用リーフレットおよびプレゼンテーション資料をご提供します。
- ・パートナー様へ、エンドユーザー支払い月翌月から四半期ごとに積算した額を、  
契約書に沿った「Pay Back率」を継続的にお支払いいたします。(Prog.Aの場合)
- ・各パートナーに応じたPayBack、手数料をお支払いいたします。ただし、代理店契約を解消された場合はこの権利も消失します。
- ・パートナー様配下に二次代理店を設けられる場合およびOEMパートナー様として販売される場合は、ご相談に応じ対応いたします。

(注1) パートナー様の習熟環境およびデモ環境として購入いただきます。

# ビジネスパートナーの申し込み



<http://neuronet.co.jp>



ニューロネット株式会社

Google 検索

I'm Feeling Lucky

検索



[Topメニュー](#) > [会社概要](#) > [パートナー制度について](#) >