



# Partner Program

NEURONET Inc.

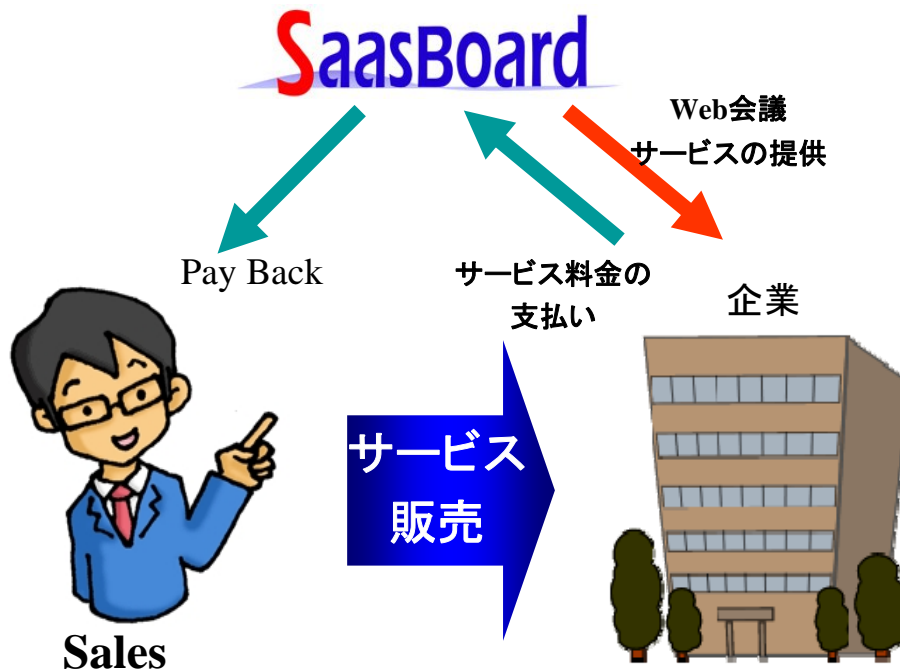
2012版

# 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



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は月額利用料Y%です。

## サービスの種類

### ●SaaSBoard/Collabo …ID型

- ・Regular: ¥4,980/ID月
- ・Lite: ¥2,980/ID月

### ●SaaSBoard/Room …会議室型

- ・Regular: Room6 9 18 36 50 100
  - ・Lite : 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



# 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: ¥〇〇〇

### ・初年度Pay Back

$¥2,980 \times 100ID \times 12ヶ月 \times X\% \times 12社$

翌年度以降Pay Back: ¥□□□

### ・翌年度以降Pay Back

$¥2,980 \times 100ID \times 12ヶ月 \times Y\% \times 12社$

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。



# SaaSBoardビジネスは継続にメリット



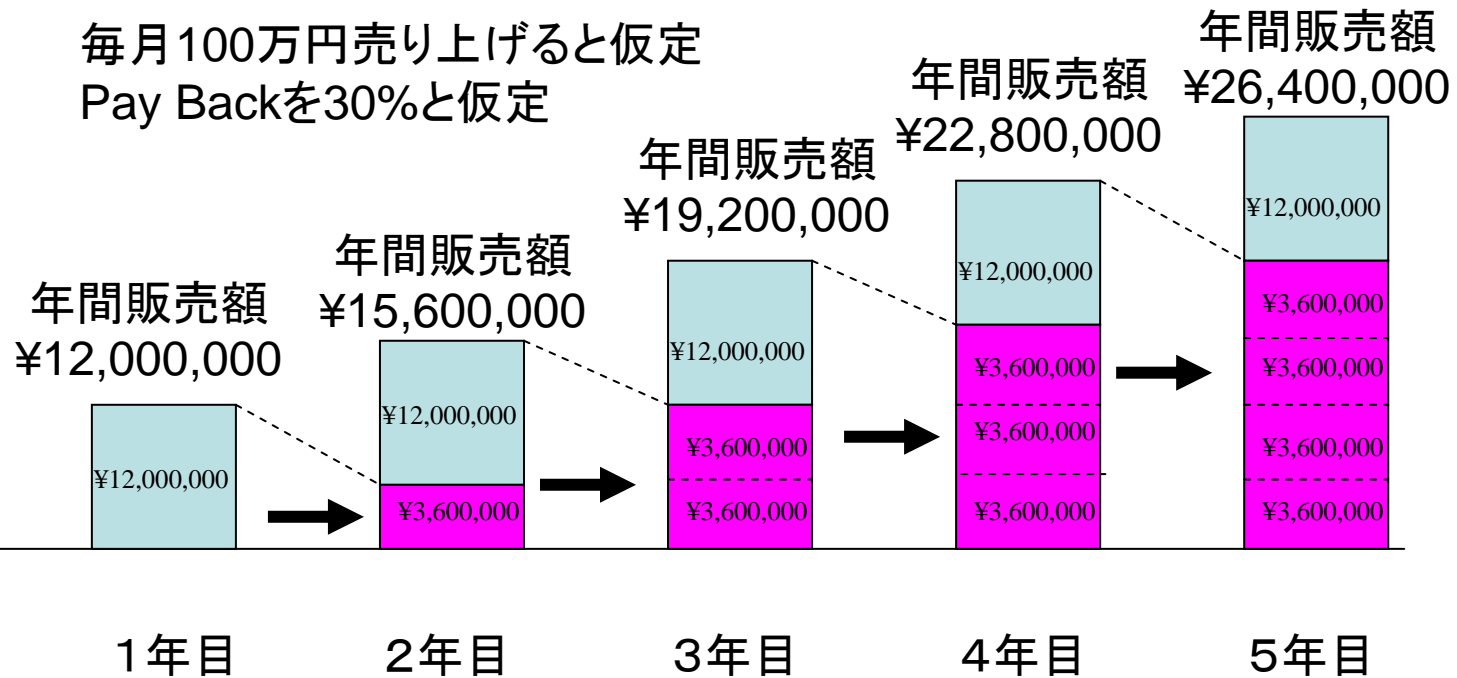
年間に販売したサービス売上



顧客利用継続維持PayBack  
(お客様が使い続ける限り得られます)

当該年度の販売活動の結果売り上げた額  
に、次年度も顧客がサービスを使い続ける限り、**維持Pay Back**が自動的に得られます。これは毎年前年度増加分加算されてゆきます。

毎月100万円売り上げると仮定  
Pay Backを30%と仮定





# 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

Collabo Regular  
Collabo Lite

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

Room Regular  
Room Lite

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

## Regular

### SaaSBoard Room Regular

- ・無制限の会議主催者登録可能。
  - ・メールで自由に招待ができます。
  - ・会議室単位の契約です。
- Regularはフル機能が使えます。

6拠点 ¥30,000/月    36拠点 ¥160,000/月  
9拠点 ¥45,000/月    50拠点 ¥240,000/月  
18拠点 ¥89,000/月    100拠点 ¥480,000/月

### SaaSBoard Collabo Regular

- ・無制限の会議数が同時開催可能
  - ・ID名で登録者を招待。
  - ・ID単位の契約です。
- Regularはフル機能が使えます。

1 ID    **¥4,980/月**

会議室型

ID型

### SaaSBoard Room Lite

Room LiteはRoom Regularから画面共有・リモートデスクトップを省いたエコノミー版です。

6拠点 ¥18,000/月    36拠点 ¥88,000/月  
9拠点 ¥27,000/月    50拠点 ¥148,000/月  
18拠点 ¥58,000/月    100拠点 ¥298,000/月

### SaaSBoard Collabo Lite

Collabo LiteはCollabo Regularから画面共有・リモートデスクトップを省いたエコノミー版です。

1 ID    **¥2,980/月**  
3名までだったら無料コース  
<http://free.saasboard.jp/>

## Lite

# パートナー様取扱いコースと特徴

SaaSBoard  
アプライアンス



SaaSBoardをアプライアンス・サーバーとして、お客様内のネットワーク内でお使いいただけます。

<p><b>SaaSBoard/Collabo アプライアンス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ID数: 100ID以上1,000IDまでの任意のID数ご注文承ります。</li> <li>・月額利用料金: 3,000円 × ID数 (例: 300IDの場合 600,000円/月)</li> </ul>	 <p>御社内LAN</p>
<p><b>SaaSBoard/Room アプライアンス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Room延べ収容人数(拠点数)50以上500までの複数のRoomをセットアップ。 (例) Room50 × 1、Room36 × 3、Room18 × 5、Room6 × 8 <b>Room延べ収容人数 = 50 + 36 × 3 + 18 × 5 + 6 × 8 = 296</b></li> <li>・月額利用料金: 2,000円 × Room延べ収容人数(拠点数)</li> </ul>	 <p>御社内LAN</p>
<p><b>Collabo/Room 複合アプライアンス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・CollaboとRoomのID数 + 延べ収容人数(拠点数)50以上500までの複合SaaSBoardをセットアップできます。 (例) Enterprise100ID、Room50 × 1、Room36 × 2、Room18 × 2、Room6 × 5 <b>複合延べ人数 = 100 + 50 + 36 × 2 + 18 × 2 + 6 × 5 = 288</b></li> <li>・月額利用料金: Enterprise ID数 × 3,000円 + 2,000円 × Room延べ収容人数</li> </ul>	 <p>御社内LAN</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・初期費用: 500,000円 + 消費税    ・設置費用: 別途お見積り</li> <li>・ネットワーク条件: 100Mbps以上の専有LANで使用のこと。</li> <li>・販売条件: 3年間継続利用。4年目以降月額利用料金半額。</li> </ul> <p style="text-align: right;">※アプライアンスのPayBackは月額利用料 × BayBack率</p>	



# 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無償提供はもちろん、遠隔地でもSaasBoardを使ったトレーニングを提供します。

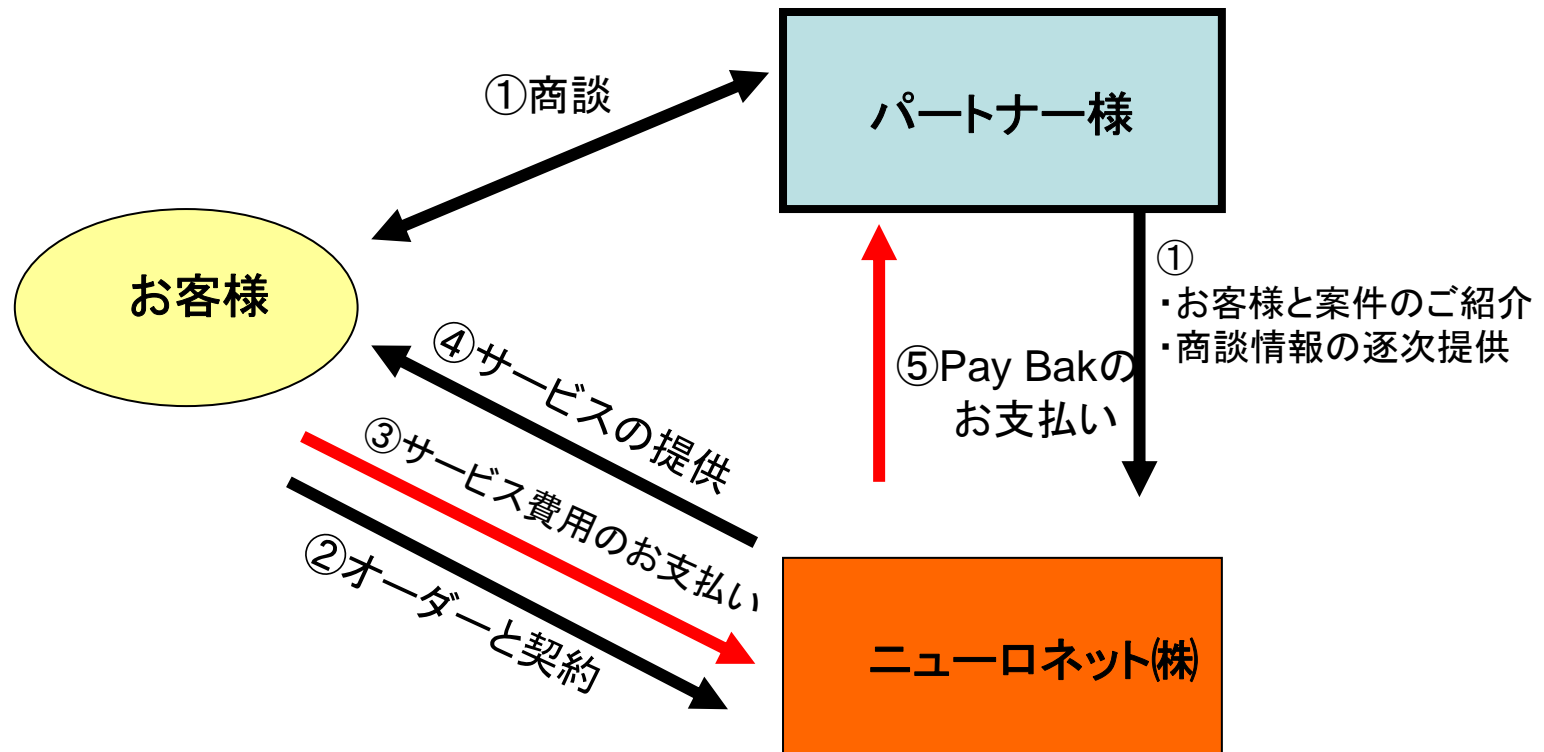






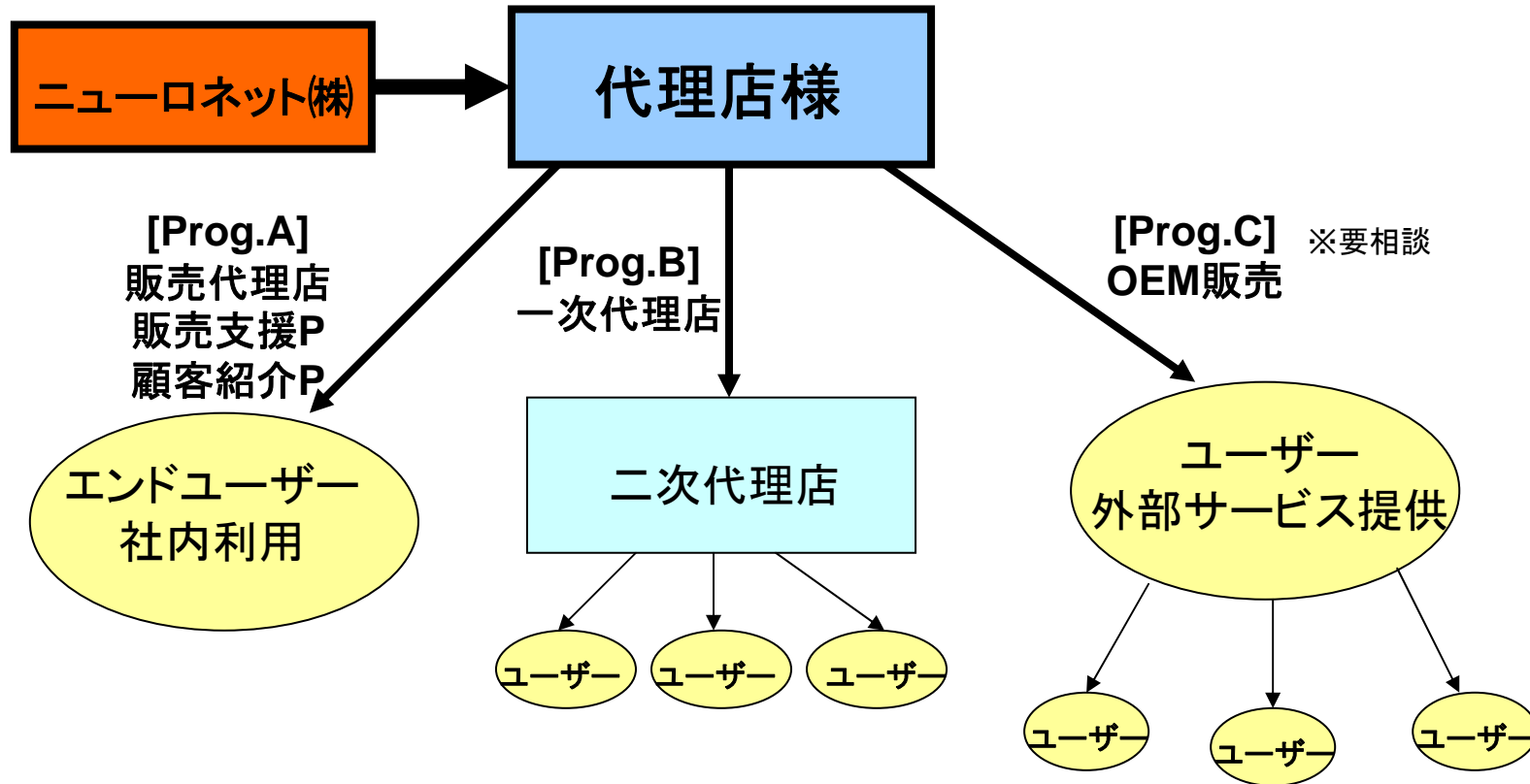
# ビジネスパートナーに後負担はかかりません

SaaSBoardビジネスは、お客様との契約直前まで持って行って頂ければ、その後の契約行為、保守、問い合わせなどは、ニューロネット株式会社で行います。ビジネスパートナーに面倒な後負担はありません。(Prog.Aの場合)

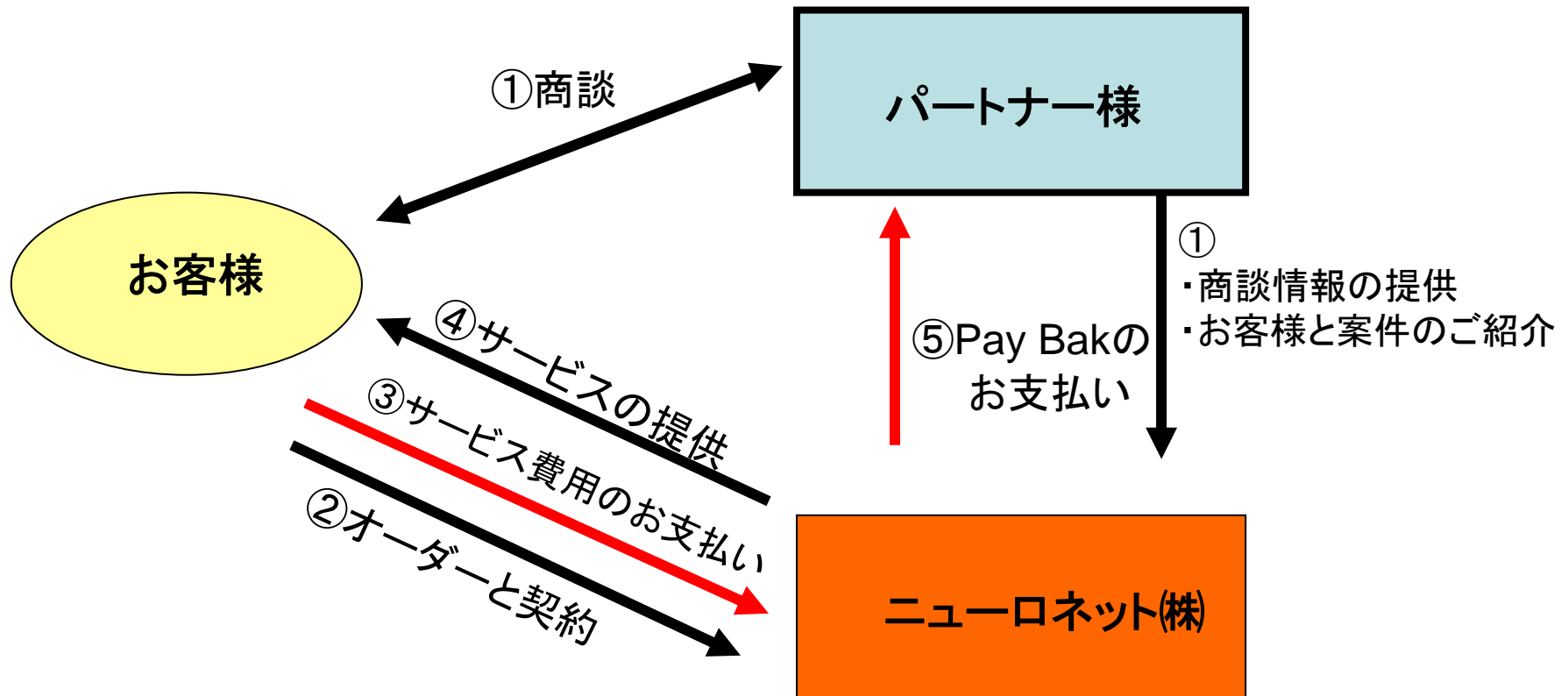




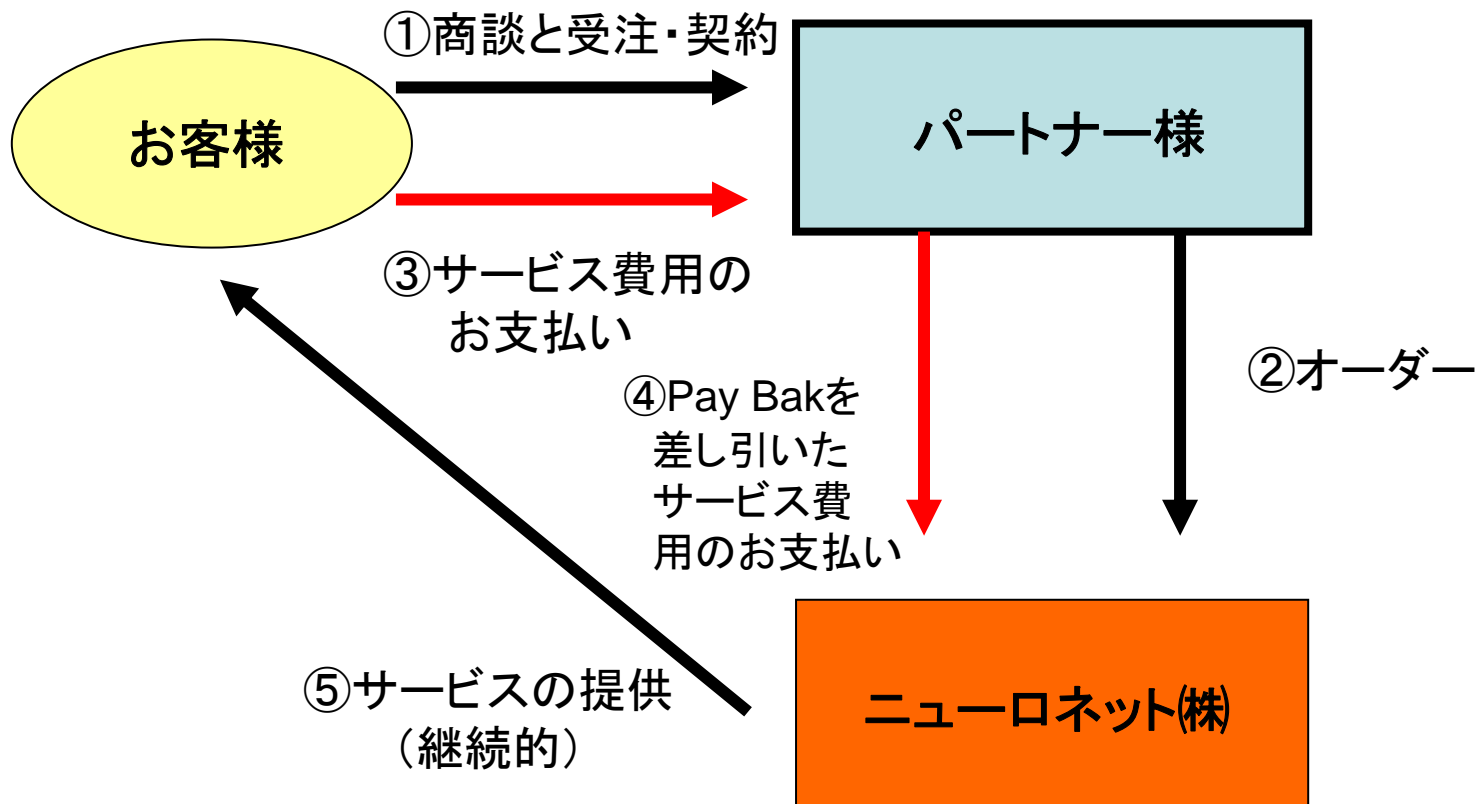
# 代理店形態



# 弊社が契約しパートナー様へPayBackするタイプ (Prog.A)



# パートナー様が契約し弊社はパートナー様へ御請求するタイプ (Prog.B)



※ Prog.Aのパートナー様もこの形を御希望の場合、御相談

# 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 XA%	月額利用料の YA%	Collabo Regularコースの契約。 (注1) 販売代理店契約書の締結
[2] 販売支援 パートナー	月額利用料の XB%	月額利用料の YB%	販売代理店契約書の締結
[3] 顧客紹介 パートナー	月額利用料の XC%		覚書の交換
[4] 一次代理店 販売パートナー (配下に二次代理店を持つ形態)	月額利用料の XD% 一次:○% 二次:○%	月額利用料の YD% 一次:□% 二次:□%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・○○○ ID/年以上の販売Forecast (注1)</li> <li>・SaasBoard Regularコースの契約。</li> <li>・左記、一次/二次比率は目安。 一次代理店意向に一任します。</li> </ul>
[5] OEM販売 (注2)	要相談	要相談	<ul style="list-style-type: none"> <li>・○○○ ID /年以上の販売Forecast (注1)</li> <li>・SaasBoard Regularコースの契約。</li> </ul>

※ Pay Back率、顧客維持手数料については  
両社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	紹介	(1) 自分の顧客に話題に応じてSaaSBoardを話してみる (2) 顧客が興味がありそうだったら初期試料で簡単な説明をする (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、販売支援の場合はデモ支援)	○	○	○
	初期説明		○	○	○
	デモ		○	△	—
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、販売支援の場合は弊社環境)	○	—	—
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 (8) 契約・発注	○	○	—
	契約・発注		△	△	—
Stage A	支払	(9) 契約金額の支払 (10) 導入と初期顧客サポート	△	△	—
	導入		△	△	—
	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	△	△	—



# パートナー手続きと条件

- ・ パートナー契約の締結
- ・ 販売代理店の場合、SaasBoard Collabo Regular 5IDコース以上もしくはRoom6Regularコース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。
- ・ 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、別表「Pay Back率」を継続的にお支払いいたします。(Prog.Aの場合)
- ・ 顧客紹介パートナーを除き、翌年度もお客様がサービスを使い続ける限り、別表「顧客維持手数料」に応じた額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プロバイダ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 >