

Wagbyパートナープログラム 説明資料



株式会社ソフトウェア・パートナー

アジェンダ

1. パートナープログラム種別・概要 : P3
2. 弊社提供サービスのご紹介 : P4
3. Wagby販売支援活動 : P6
4. パートナー様保有製品／サービスの販売展開 : P7
5. 開発案件の斡旋／共有（SP契約のみ） : P8
6. SP所属技術者向け：技術セミナー : P9
7. おわりに : P10

1. パートナープログラム種別・概要

パートナー区分（略称）	ソリューションパートナー（SP）	リセールパートナー（RP）
必要認定技術者数	1名以上	不要
オフィシャルサイトへの社名掲載有無（※1）	あり （代理店リストへ掲載）	なし
弊社Wagby情報提供サイトへの社名掲載有無（※2）	あり	あり
Wagby Developer Day スポンサー依頼有無	あり （シルバースポンサー（※3）必須）	なし
年間売り上げ目標金額 （弊社提供価格ベース）	500万円	なし
契約／登録料 （契約締結時のみ）	7万5千円	なし
代理店契約締結に伴う弊社提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・Wagby各製品の仕切り価格提供 ・弊社各種サービスの割引提供（※4） ・Wagby販売支援活動 ・パートナー様保有製品／サービスの販売展開 ・開発案件の斡旋／共有 ・SP所属技術者向け：技術セミナーの無償提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・Wagby各製品の仕切り価格提供 ・弊社各種サービスの割引提供（※4） ・Wagby販売支援活動 ・パートナー様保有製品／サービスの販売展開

※1 … <http://wagby.com/partner.html> の販売代理店ページに掲載

※2 … <https://wagby-lab.jp/> のパートナーページに掲載

※3 … 年1回開催しているWagbyオフィシャルイベントにおける協賛
（1口：10万円、1口以上の協賛が必要）

※4 … 対象サービスおよび割引率に関しては、各社個別調整の上で決定

2. 弊社提供サービスのご紹介（1/2）

サービス名		概要・代理店特典	標準価格
アプリ開発	アプリ開発 ／保守	Wagbyを用いた業務アプリケーションの受託開発を請け負います。 ソリューションパートナー様およびリセールパートナー様との関係性を重視し、商流と弊社対応フェーズに関しては案件毎に個別相談の上で決定させていただきます。 ※例えば、「商流はソリューションパートナー様・リセールパートナー様経由とし、下流部分のみの請負契約とする」など、個別条件かつ特定フェーズのみの請負も行わせて頂きます。	個別見積
	技術支援	Wagby標準保守（Standard Support）では対象外となる「実開発に則した設計支援」や「カスタマイズの支援」「サンプルリポジトリ作成」など、各社様の「技術の後ろ盾」として便利にご利用頂けるサービスです。 メーカー提供の有償サポート「Premium Support」の対応範囲よりも広い範囲をカバーする内容であり、かつ「Premium Support」よりも安価な価格で提供致します。 ★弊社パートナー様向けに「特別割引価格」でご提供いたします。	個別見積
環境構築	サーバ環境構築 ／運用	Wagby標準保守（Standard Support）では対象外となる「実開発に則した設計支援」や「カスタマイズの支援」「サンプルリポジトリ作成」など、各社様の「技術の後ろ盾」として便利にご利用頂けるサービスです。 メーカー提供の有償サポート「Premium Support」の対応範囲よりも広い範囲をカバーする内容であり、かつ「Premium Support」よりも安価な価格で提供致します。	個別見積
	SP WagbyCloud for Business	Wagby標準保守（Standard Support）では対象外となる「実開発に則した設計支援」や「カスタマイズの支援」「サンプルリポジトリ作成」など、各社様の「技術の後ろ盾」として便利にご利用頂けるサービスです。 メーカー提供の有償サポート「Premium Support」の対応範囲よりも広い範囲をカバーする内容であり、かつ「Premium Support」よりも安価な価格で提供致します。 ★弊社パートナー様向けに「仕切り価格」でご提供いたします。（仕切率等は別途相談）	¥30,000～／月

※次ページに続きます。

2. 弊社提供サービスのご紹介（2/2）

サービス名	概要・代理店特典	標準価格
セミナー 有償セミナー （標準コース/ カスタマイズコー ス）	Wagbyの有償技術セミナーです。（それぞれ、2日間コース） 実際に動作するシステムを題材に、Wagbyの標準機能のみを利用してハンズオン形式で開発をレクチャーする「Wagby標準コース」と、Wagbyで自動生成したソースコードをカスタマイズする際の考え方やお作法をレクチャーする「Wagbyカスタマイズコース」の2つを提供しております。 ★弊社パートナー様経由でご参加頂く場合には、開催日を優先的に調整させて頂く他、パートナー様向けに「仕切り価格」でご提供いたします。（仕切率等は別途相談）	標準コース ¥200,000/2日間 カスタマイズコース ¥400,000/2日間
テンプレート 販売管理 テンプレート	「販売管理業務」をターゲットとした業務テンプレートです。 本テンプレートを用いることで、パッケージ製品感覚でお客様オリジナルの販売管理システムを簡単・短時間で構築することが可能です。 ★弊社パートナー様向けに「仕切り価格」でご提供いたします。（仕切率等は別途相談）	¥2,000,000
テンプレート 店舗巡回 テンプレート	店舗を巡回する営業担当者「ラウンダー」の業務をターゲットとした業務テンプレートです。 本テンプレートを用いることで、パッケージ製品感覚でお客様オリジナルのラウンダー向けサポートシステムを簡単・短時間で構築することが可能です。 ★弊社パートナー様向けに「仕切り価格」でご提供いたします。（仕切率等は別途相談）	¥1,000,000

※各サービスの詳細およびご提供価格等につきましては、弊社営業担当までお問合せ下さい。

3. Wagby販売支援活動

カテゴリ		支援活動概要	費用
セミナー	定期無償セミナー (紹介セミナー／ハンズオンセミナー)	<p>弊社にて定期的を開催しております営業目的のセミナーです。 「Wagby紹介セミナー」と「Wagbyハンズオンセミナー」の2種類をそれぞれ隔週で開催しております。</p> <p>★弊社パートナー様経由でご参加頂く場合には、上記定期開催へ優先的にご案内させていただきます。</p>	無償
	個別セミナー (紹介セミナー／ハンズオンセミナー)	<p>上記定期開催セミナーと同等の内容のセミナーをお客様のご都合に合わせて個別開催致します。(「Wagby紹介セミナー」と「Wagbyハンズオンセミナー」のどちらも対応可)</p> <p>なお、開催場所に関しましても、お客様・パートナー様・弊社のどちらでも対応可能ですので、お客様のご都合に合わせてセッティングして頂けます。</p> <p>★弊社パートナー様経由でのご相談に限り、上記「個別開催」を行わせて頂きます。</p>	無償
	共催セミナー	<p>パートナー様と共同開催でセミナーを企画・実施致します。</p> <p>各社事務所での小規模開催はもちろん、定期的に数社集まって、規模の大きなセミナーも開催していきたい考えです。</p> <p>★数社集まって開催することで、1社では費用負担の大きなイベントにも低予算で出展することが可能になります。</p>	参加社分担
営業同行	営業同行	<p>パートナー様がアプローチを掛けているお客様に対して、パートナー様に同行し、Wagbyのご紹介やデモなどのご協力をさせていただきます。</p> <p>★パートナー様の一員として対応させて頂くことも可能です。</p>	無償
デモサイト	デモサイト提供	<p>パートナー様が営業活動を行うにあたり、Wagbyの紹介やデモを行う際にご利用頂けるデモサイト(WagbyDesignerと各種サンプルアプリのデモサイト)をご提供いたします。</p> <p>インターネット公開した形で提供いたしますので、インターネットへ接続可能な端末があればいつでもデモを行って頂けます。</p> <p>なお、ご要望に応じて、エンドユーザ様に直接触って頂けるよう環境提供／アカウント発行をさせていただきますことも可能です。(この場合には期間を定めた上での提供となります。)</p> <p>★弊社デモサイトを利用し、パートナー様のフレキシブルな営業活動をご支援致します。</p>	無償

4. パートナー様保有製品／サービスの販売展開

カテゴリ	活動概要	費用
パートナー様保有製品／サービスの販売展開 ※弊社対応指針	<p>パートナー様が保有／提供する各種製品やサービスに関して、マッチする案件があった際には優先的かつ積極的に提案して参ります。 なお、これはWagbyに関連する製品やサービスに限らず、それ以外も含めて包括的に行う想定です。</p> <p>★お互いの製品やサービスを持ち合うことで、エンドユーザ様の多様なニーズに対して柔軟に対応すると共に、お客様に対する更なる付加価値の創造と、パートナー様（弊社含む）の企業価値を高めることに寄与します。</p>	無償
パートナー様保有製品／サービスの販売展開 ※グループ全体でのシェア	<p>上記同様、各パートナー様が保有／提供する各種製品やサービスに関して、当社パートナー様間で情報シェアを行い、相互に販売展開が出来るような座組を構築して参ります。 なお、販売展開を目指した施策の一つとして、定期的にパートナー製品を紹介し合う場を設けると共に、これら各製品に関する勉強会の場なども積極的に設けていきたい考えです。 ※定期開催予定のパートナーミーティングでの実施を想定しております。</p> <p>★お互いの製品やサービスを持ち合うことで、エンドユーザ様の多様なニーズに対して柔軟に対応すると共に、お客様に対する更なる付加価値の創造と、パートナー様（弊社含む）の企業価値を高めることに寄与します。</p>	無償
パートナー様保有製品／サービスの紹介サイト提供 ※パートナーポータルサイトへ掲載	<p>各パートナー様が保有／提供する各種製品やサービスに関して、弊社にて運営するパートナーポータルサイト「Wagby lab.」へ情報を掲載致します。</p> <p>※活用事例などがあれば、事例紹介なども可能です。 掲載内容や掲載方法などについては別途協議の上で進めさせていただきます。</p>	無償

5. 開発案件の斡旋／共有（SP契約のみ）

★ 本施策／サービスは、ソリューションパートナー（SP）に限定した提供となります。

カテゴリ	活動概要	費用
弊社からの 開発案件の斡旋	<p>弊社にてキャッチした新規開発案件に関して、適宜ソリューションパートナー様へ情報を提供し、ご対応頂けるソリューションパートナー様を募集します。</p> <p>ご対応頂けるソリューションパートナー様がいらっしゃる場合には、当該ソリューションパートナー様へお客様を直接ご紹介させて頂き、その後の提案活動および実案件対応は当該ソリューションパートナー様主体でご対応頂きます。</p> <p>※ソリューションパートナー様と弊社で共同提案／共同開発を行うことも可能です。</p> <p>※案件紹介に付随するビジネス面（商流等）の取り決めに関しては、案件毎に個別に相談させて頂きます。（商流上に弊社も入らせて頂くケースや、商流上には弊社は入らずに別途案件紹介料を別途頂く形等を想定）</p> <p>※紹介案件（弊社から直接ご紹介した案件）対応完了後の後続案件（保守契約や追加開発等）に関しては、お客様とソリューションパートナー様間で直接ご契約頂いても構いません。</p>	無償
パートナー間での 開発案件の共有と 協力体制の構築	<p>弊社からの開発案件斡旋のみならず、ソリューションパートナー間（弊社含む）で開発案件情報を共有し、かつ実開発案件での協力体制を構築することで、案件の流出や販売機会の損失を防止することが可能な座組を構築したいと考えています。</p> <p>これにより、他社製品への流出を防止すると共に、ほかのWagby販売パートナーグループへの案件流出も防止し、弊社パートナーグループ全体での成約率向上とビジネス拡大を目指していきたい考えです。</p> <p>※本件に関しては、今後ソリューションパートナー間（弊社含む）で協議しながら具体的な座組を検討／構築していきたいと考えております。</p> <p>また、基本となる座組が完成した後も、時代背景や案件状況などを見ながら、随時協議／変更していきたい考えです。</p>	無償

6. SP所属技術者向け：技術セミナー

★ 本施策／サービスは、ソリューションパートナー（SP）に限定した提供となります。

カテゴリ	活動概要	費用
技術セミナー SP所属技術者向け 技術セミナー	<p>ソリューションパートナー様のビジネス拡大が弊社ならびに販売グループ全体の売上向上に繋がると考えるため、ソリューションパートナー様のWagby技術力向上とWagby技術者数増加に向けたお手伝いをさせて頂きたく、ソリューションパートナー様に所属する技術者を対象に、Wagbyの基礎教育セミナーを無償で提供いたします。</p> <p>※内容は、弊社で提供しております「Wagby標準コース」と同等のものをベースに、よりテクニカルな部分にフォーカスを当てた形のプログラムを想定しております。 なお、具体的な内容に関しては、参加される技術者様のスキルや経験に応じて適宜変更させて頂く想定です。</p>	無償

7. おわりに

前述の各対応／施策に加え、パートナー様と共に下記のような取り組み／検討も行っていきたいと考えております。

- ・ パートナー様との新しいビジネス座組の検討・実施
- ・ パートナー様の新たなビジネスに対する協賛・協力

これまでに培ってきたお互いのノウハウを融合させることで、お客様が抱える問題や課題に正面から向き合える、本当の意味で「頼れるパートナーシップ」を目指し、パートナー様と共に様々な取り組みを進めていきたいと考えています。

ソフトウェア会社の役割は、システムを構築することではなく、
顧客の問題を解決することである！



株式会社ソフトウェア・パートナー