

国内最大級の企業向け OMOアプリ開発サービス

ModuleApps 2.0

代理店プログラムご紹介

代理店様のソリューションと ModuleApps2.0を
Best of Breed ※で組み合わせて、
クライアントのデジタルマーケティングを推進するプログラムです

代理店様の
ソリューション



ModuleApps 2.0

※Best of Breedとは:

企業のシステムやソフトウェア、データベースを構築する際に、ベンダーやアーキテクチャーの違いにこだわらず、各分野でそれぞれ最適な製品を選定して組み合わせること

1.代理店様のソリューションとアプリを同時提案

代理店様のソリューションと、当社の ModuleApps2.0を合わせることで、
更に広範囲なデジタルマーケティングのご提案が可能です。

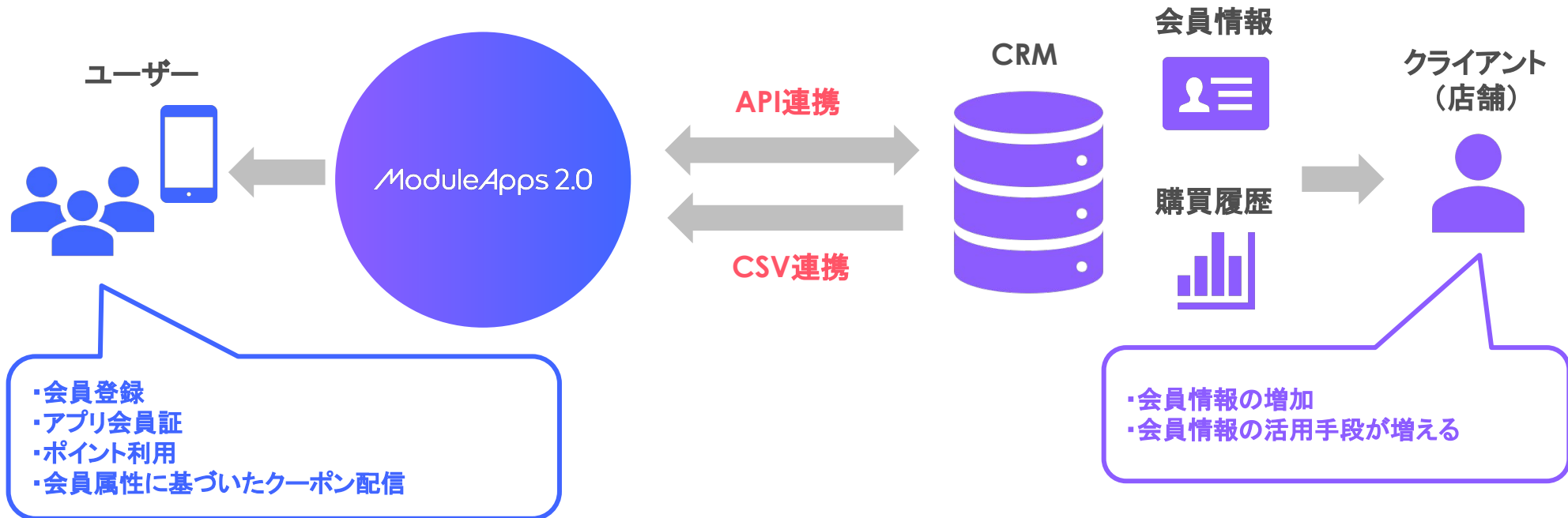
2.代理店様の収益拡大

代理店様のソリューションに ModuleApps2.0を合わせることによる売上の拡大、
もしくは紹介手数料収入が見込めます。

3.当社との共同プロモーション

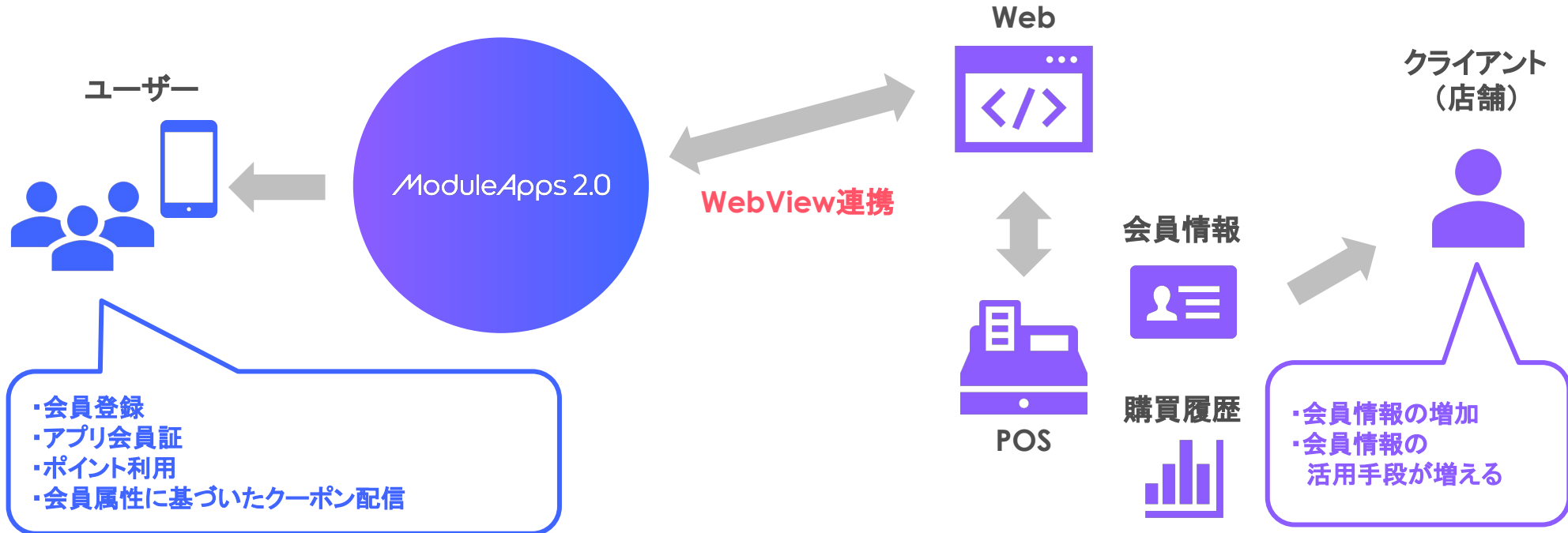
営業活動面での協業はもちろん、マーケティング面でも共同イベントなどの企画により
集客の相乗効果が見込めます。

CRMとアプリの連携により会員情報の収集・活用を促進し、 両ツールを最大限活用できる仕組みをご提供しました



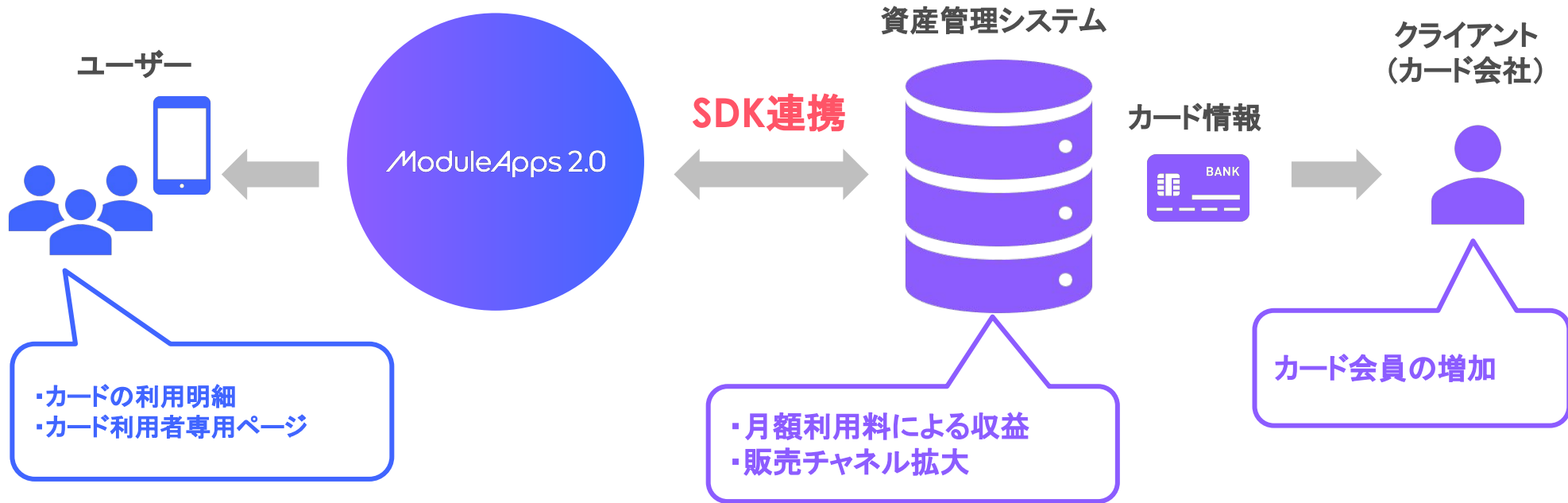
ユーザーのメリット	クライアントのメリット
<ul style="list-style-type: none"> ・煩雑だった会員登録をアプリで簡単に完了 ・スマホを会員証として利用可能 ・ユーザー毎にカスタマイズされた情報を取得可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・会員登録数の増加が見込める ・アプリ活用施策で来店促進

API接続せずにアプリ IDでWebViewに連携することで、 開発コストを削減してご提供しました。



ユーザーのメリット	クライアントのメリット
<ul style="list-style-type: none"> ・スマホを会員証として利用可能 ・ユーザーに適したクーポンを利用可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・API連携せずに標準価格でライトに導入可能 ・Webコンテンツをアプリでも活用可能

クレジットカードの Webアカウントを、アプリと資産管理システム間で連携し、
 自社カードのみでなく他金融機関の利用明細もアプリで確認可能にしました。



ユーザーのメリット	クライアントのメリット
カード会員限定のサービスを受けられる ・複数の金融機関のカード明細を確認可能	・カード会員数の増加

代理店様と協業イベント・
ウェビナーなどを実施し、
相互に送客を行っています。

Best of Breed

書籍出版記念イベント

2021.4.14 WED 18:30 - 19:30

グロースマーケティング2021年の展望
～ グローバルの最新事例ご紹介 ～

デジタルは、人をつなぐ。
DearOne



 Salesforce 専務執行役員 笹 俊文	 Snowflake 日本代表 東條 英後	 Amplitude カントリーマネージャー 米田 匡克	 DearOne 代表取締役社長 河野 恭久
---	---	--	--

salesforce snowflake Amplitude DearOne

Best of Breed

2021.1.27 WED 15:00 - 16:30

デモグラ時代はもう終わり！
CXとUI/UXの融合が
セレンディピティを引き起こす

 執行役員 事業開発責任者 吉澤 和之	 日本カンントリーマネージャー 米田 匡克	 代表取締役社長 河野 恭久
---	---	--

awoo Japan Amplitude Location VALUE

Best of Breed

2021.4.22 THU 15:00 - 16:00

時代はコンテンツマーケティング × グロースマーケティング
～ サービスグロース戦略におけるユーザー獲得からロイヤルカスタマー化まで～

 PLAN-B システム開発本部 PDMチーム プロダクトオーナー 五十嵐 和希	 PLAN-B 新規事業統括本部 マーケティング部 部長 百々 雅基	 DearOne セールスデザイン部 ゼネラルマネージャー 安田 一優	 DearOne DX推進部 カスタマーサクセス 小島 健一
---	--	---	--

PLAN-B >>> SEARCH WRITE DearOne >>> Amplitude

**ModuleApps2.0をお取り扱いいただく場合、
以下の3パターンよりご選択いただけます。**

代理店区分	クライアントとの契約締結	概要	代理店様の収益
Back to Back 代理店	代理店様	ModuleApps2.0を購入し、自社製品と組み合わせてクライアントへ販売いただきます。	ModuleApps2.0 仕入価格低減 (20%)
ライセンス 販売代理店	[代金回収] 代理店 [サービス] 当社	ModuleApps2.0のライセンスを購入し、クライアントへ販売いただきます。 ModuleApps2.0のサービスは直接当社からクライアントへ提供します。	ModuleApps2.0 仕入価格低減 (10%)
Kick Back 代理店	当社	ModuleApps2.0の営業・販売促進活動を代行し、クライアントを当社へご紹介いただきます。	紹介手数料 (10%)

初期費用150万円、月額26万円よりご利用可能

メニュー	サービス内容	区分	初期費用	月額費用	従量課金
ベーシック	・標準機能・BaaSの利用許諾 ・標準機能の保守・問合せ対応	必須	¥1,500,000	¥260,000	有 ※1
カスタマイズ	・カスタマイズ機能利用許諾 ・カスタマイズ機能保守・問合せ対応	選択	都度見積	¥260,000~ ※2	—
アプリ伴走 コンサルティング	・専任カスタマーサクセスのアサイン ・アプリ運用定例会 ・アプリ改善提案	選択	—	¥260,000	—

※1 ModuleApps2.0 BaaSで計測するMAU (Monthly Active User) が10万件/月を超過した際に、1万件毎に6.5万円/月の従量課金が発生します。

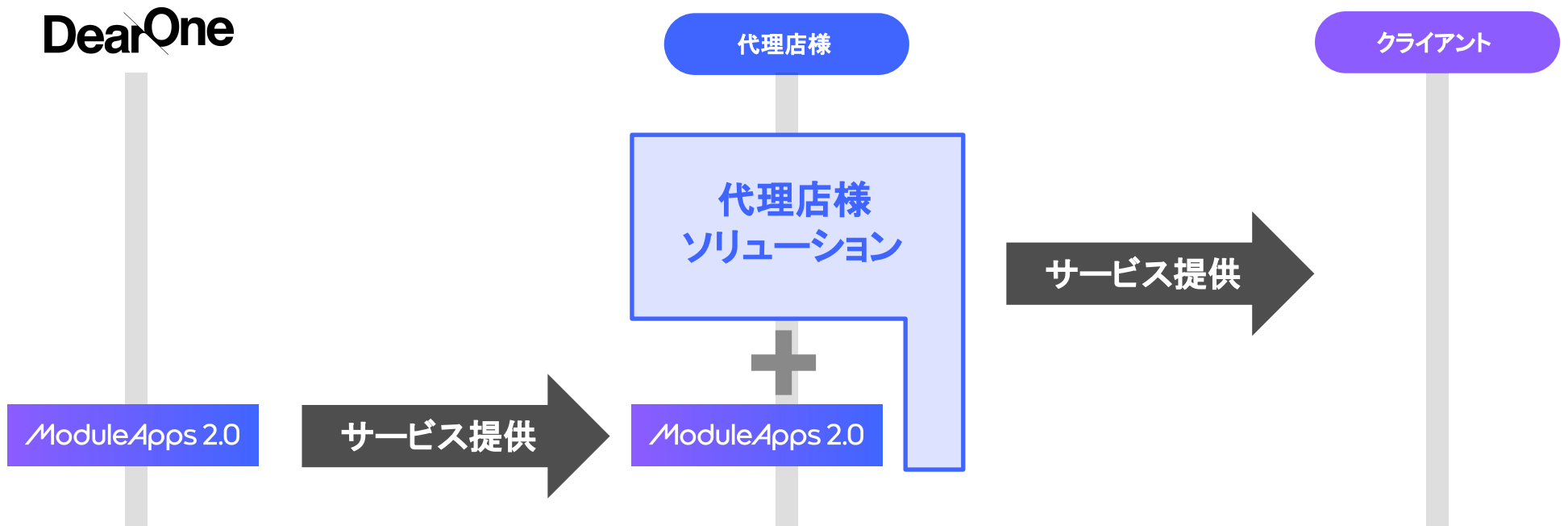
【例】11万MAUの場合→従量課金6.5万円/月、20万MAUの場合→従量課金65万円/月

※2 カスタマイズ機能に他社サービスを利用する場合の他社サービス月額利用料や、データ連携用中間サーバ利用料等が追加となる可能性があります。

協業目標として以下を両社で合意することが代理店契約の前提

区分	内容
協業目標	ModuleApp2.0を年間3件受注(努力目標)
	代理店様ソリューションと ModuleApps2.0を組み合わせた Best of Breedモデルの確立
	年1回以上の共同プロモーション(ウェビナー等)実施
代理店様の メリット	値引や手数料などによる収益拡大
	Best of Breedモデルを当社も拡販
代理店様の 義務	拡販プラン・ターゲットリストの作成と拡販活動実施
	接続検証への技術協力
	協業窓口担当者の設置

代理店様のソリューションと ModuleApps2.0を組み合わせて
クライアントへご販売頂くプログラムです。
ModuleApps2.0を仕切率80%(20%値引)※でご提供いたします。



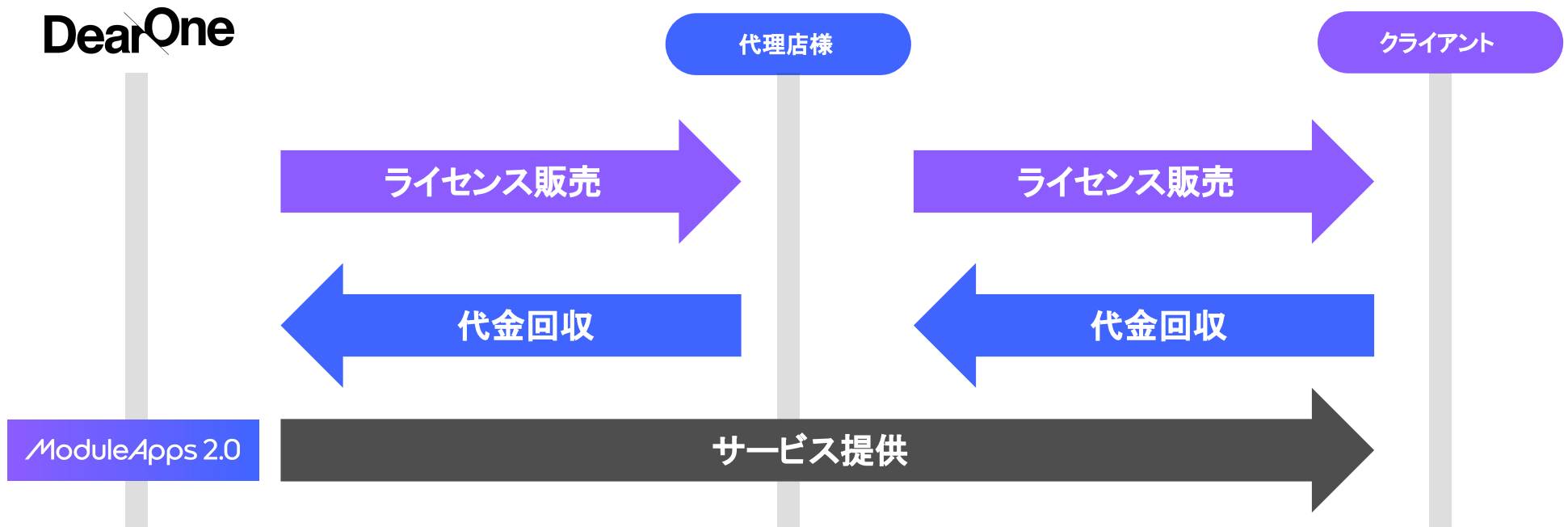
※仕切率の適用はModuleApps2.0ベーシックの初期費用、月額費用、従量課金、MAUホーダイとカスタマイズの月額費用が対象となります。
カスタマイズ初期費用、アプリ伴走コンサルティングの月額費用などは含まれません。

[凡例]

○:仕切り提供 / △:代理店様経由で提供するが仕切り無し / —:存在しない

メニュー	初期費用	月額費用	従量課金	MAUホーダイ
ベーシック	○	○	○	○
カスタマイズ	△	○	—	—
アプリ伴走 コンサルティング	—	△	—	—

ModuleApps2.0のライセンスを購入し、
クライアントへ販売いただくプログラムです。
ModuleApps2.0ライセンスを仕切率 90%（10%値引）※でご提供します。



※仕切率の適用はModuleApps2.0 2.0ベーシックの初期費用、月額費用、従量課金、MAUホーダイとカスタマイズの月額費用が対象となります。

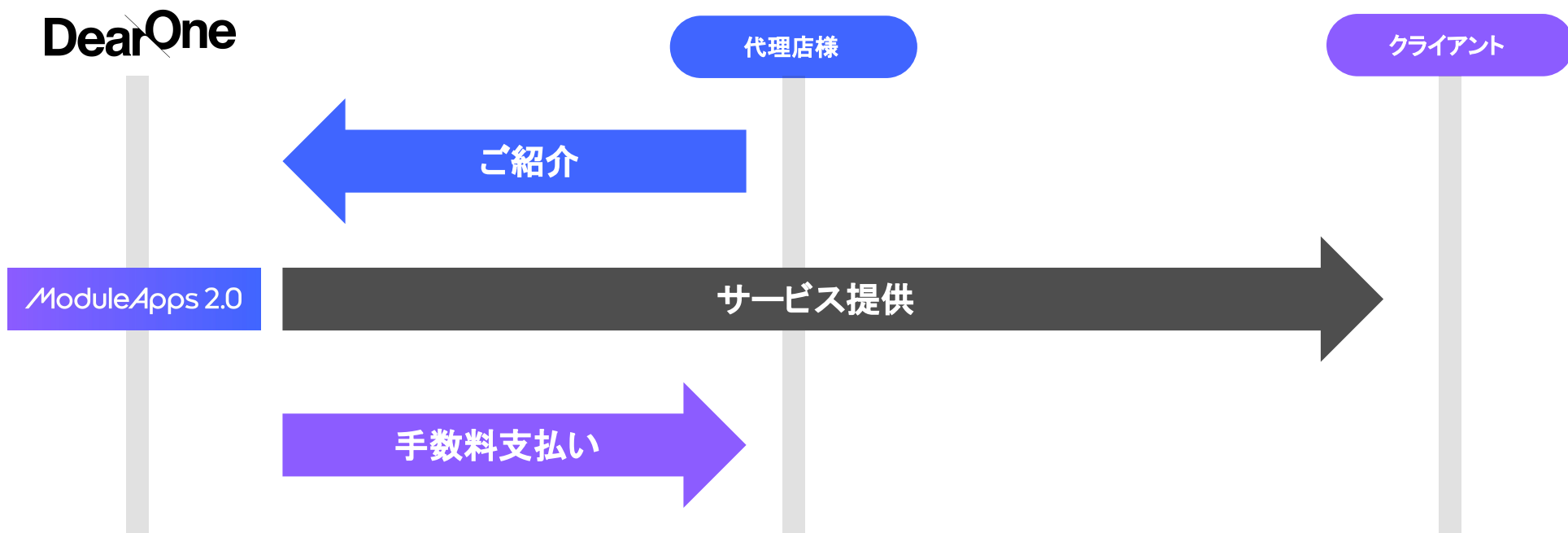
カスタマイズ初期費用、アプリ伴走コンサルティングの月額費用などは含まれません。

[凡例]

○:ライセンス提供可能 / ×:当社とクライアントが直接契約 / -:存在しない

メニュー	初期費用	月額費用	従量課金	MAUホーダイ
ベーシック	○	○	○	○
カスタマイズ	×	○	—	—
アプリ伴走 コンサルティング	—	×	—	—

**ModuleApps2.0の営業・販売促進活動を代行し、
クライアントを当社へご紹介いただくプログラムです。
10%※の紹介手数料をお支払いいたします。**



※手数料の適用はModuleApps2.0ベーシックの初期費用、月額費用、従量課金、MAUホーダイとカスタマイズの月額費用が対象となります。

カスタマイズ初期費用、アプリ伴走コンサルティングの月額費用などは含まれません。

[凡例]

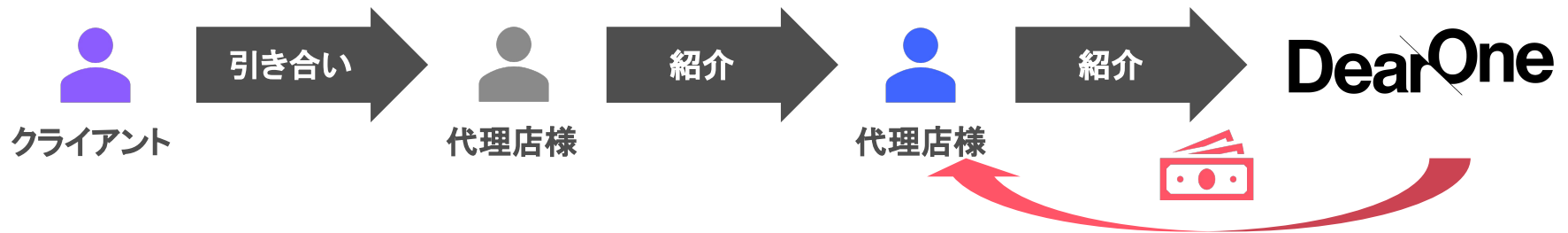
○:手数料対象 / ×:手数料対象外 / -:存在しない

メニュー	初期費用	月額費用	従量課金	MAUホーダイ
ベーシック	○	○	○	○
カスタマイズ	×	○	—	—
アプリ伴走 コンサルティング	—	×	—	—

- ・紹介手数料は、当社がお客様より利用料を頂戴した翌月末までにお支払いいたします。

X月	X+1月	X+2月
ご利用月	お客様より当社へ 利用料金お支払い	当社から貴社へ 紹介手数料お支払い

- ・代理店様が更に代理店様を紹介した場合は、最終的に当社へ紹介した代理店様のみに手数料をお支払いいたします。



- ・当社が受注後、お客様より当社への代金お支払いがなされない場合、紹介手数料もお支払いできません。
- ・お客様が当社とのサービス契約を解除した場合、貴社への手数料支払いも終了いたします。

ご参考

DearOne



代理店様



クライアント

締結する書面

・ModuleApps2.0 代理店基本契約
・ModuleApps2.0 基本契約
・ModuleApps2.0 BaaS利用規約

・注文書(初期費用)・注文請書
・BaaS申込書(月額費用)

・納品書
・検収書

代理店様
にてご契約

お金の流れ

・初期費用
・月額費用

・初期費用
・月額費用



代理店様



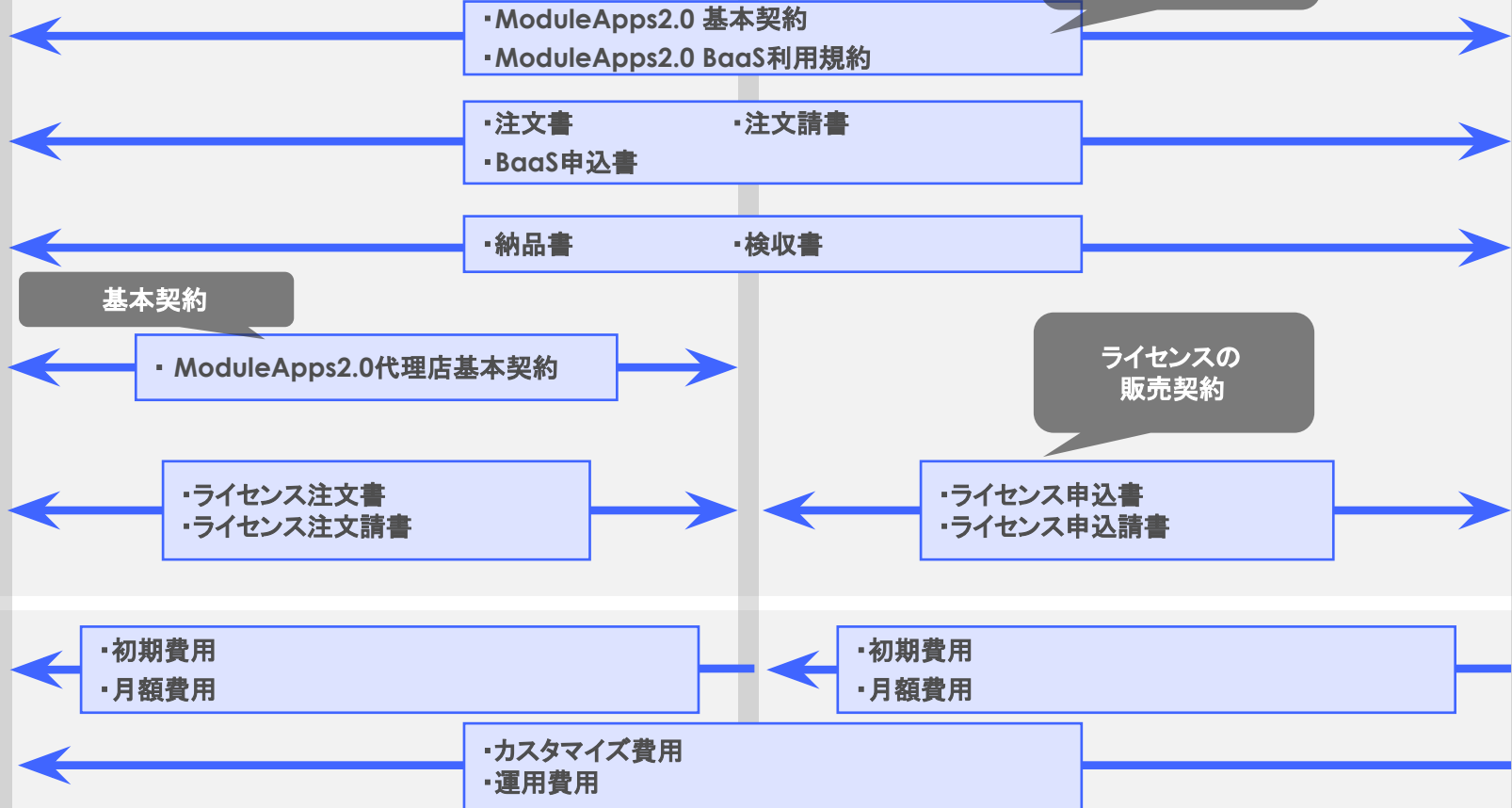
クライアント

ModuleApps2.0の
サービス利用契約

ライセンスの
販売契約

締結する
書面

お金の
流れ



DearOne

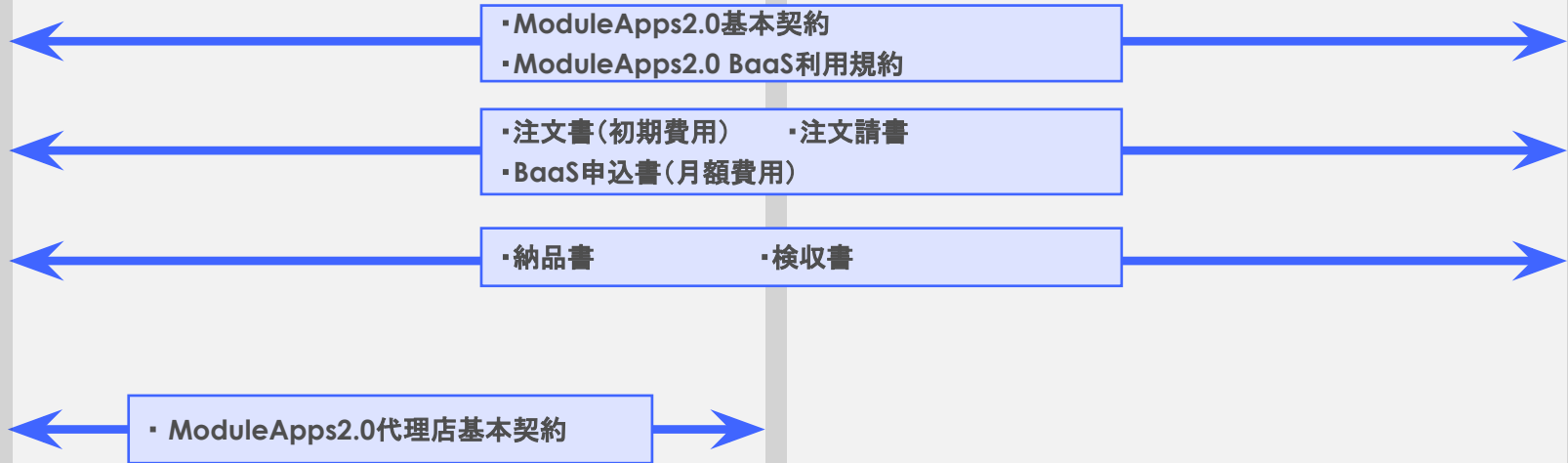


代理店様

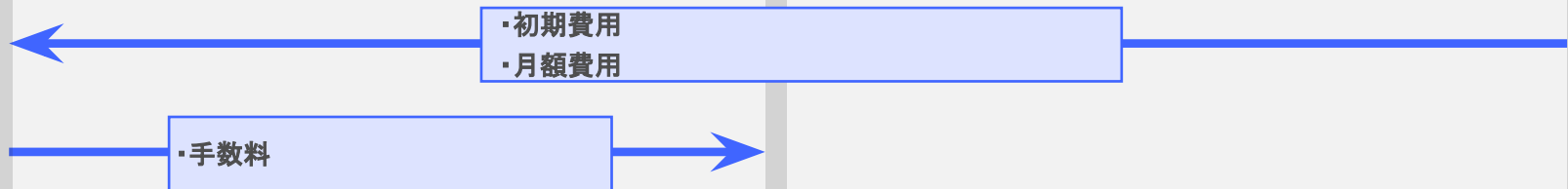


クライアント

締結する書面



お金の流れ



デジタルは、人をつなく。

Dear~~One~~