

AI OCR **LAQOOT**®

パートナー様向けご説明資料

本資料は以下のバージョンのLAQOOTに連動をした、ビジネスパートナー制度紹介資料です。

連動資料 : LAQOOTご案内資料\_ver2.02 ([http://info.laqoot.com/LAQOOT\\_document](http://info.laqoot.com/LAQOOT_document))

LAQOOTパートナー制度は大きく3種類あります。

多くのセールスがいる企業様向け

取次（紹介）  
パートナー

LAQOOTの紹介を行って頂きます。  
ご紹介頂いた後、クライアント様に  
LAQOOTをご契約頂くと、  
手数料をお支払いする制度です。

既存サービスと組み合わせて  
販売をしたい企業様向け

代理販売  
パートナー

LAQOOTの紹介及びご契約を行って  
頂きます。  
当社からは、卸価格にてLAQOOTを  
提供させて頂きます。  
卸価格に貴社の手数料を乗せて  
ご販売頂ける制度です。

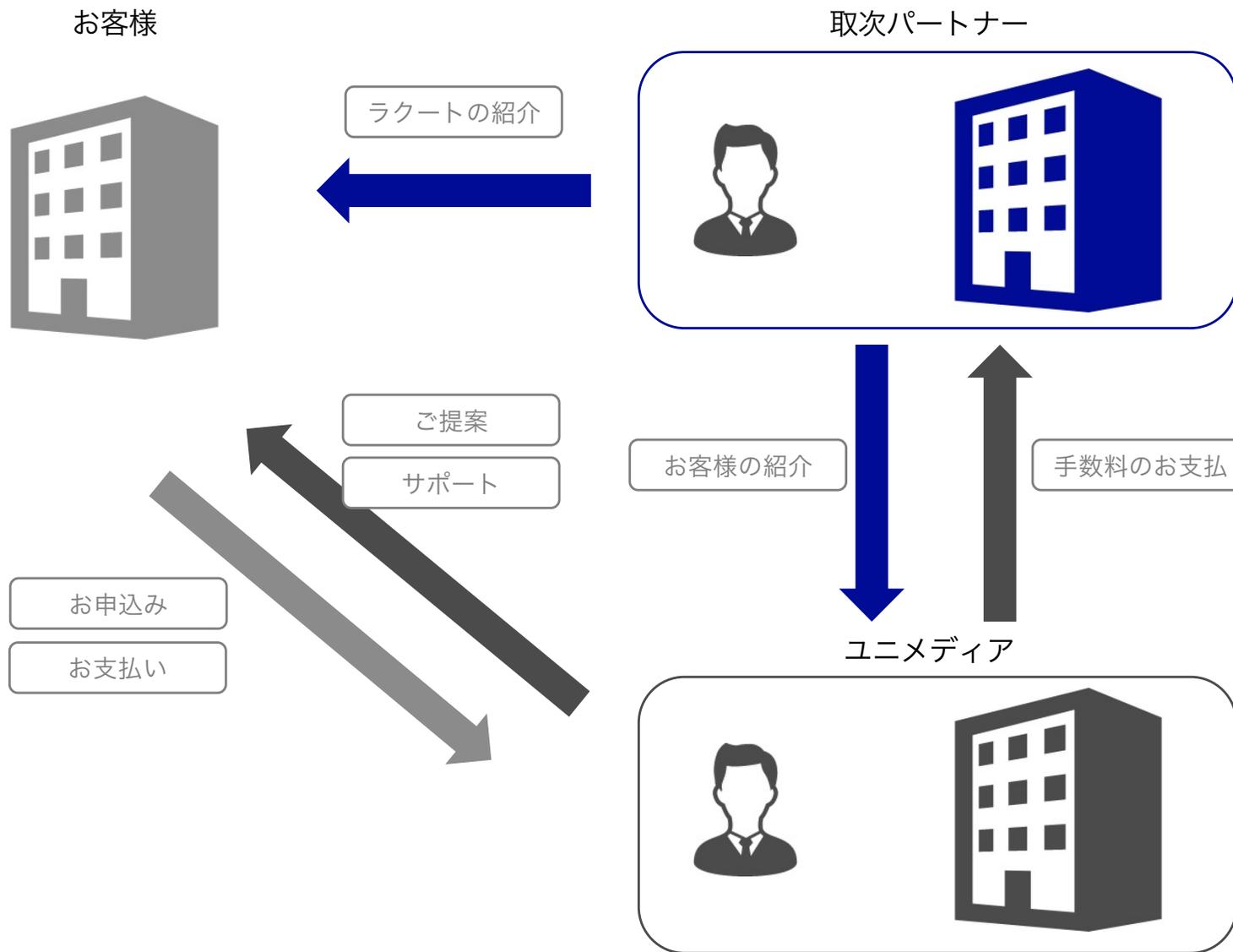
貴社サービスとして  
販売したい企業様向け

OEM  
パートナー

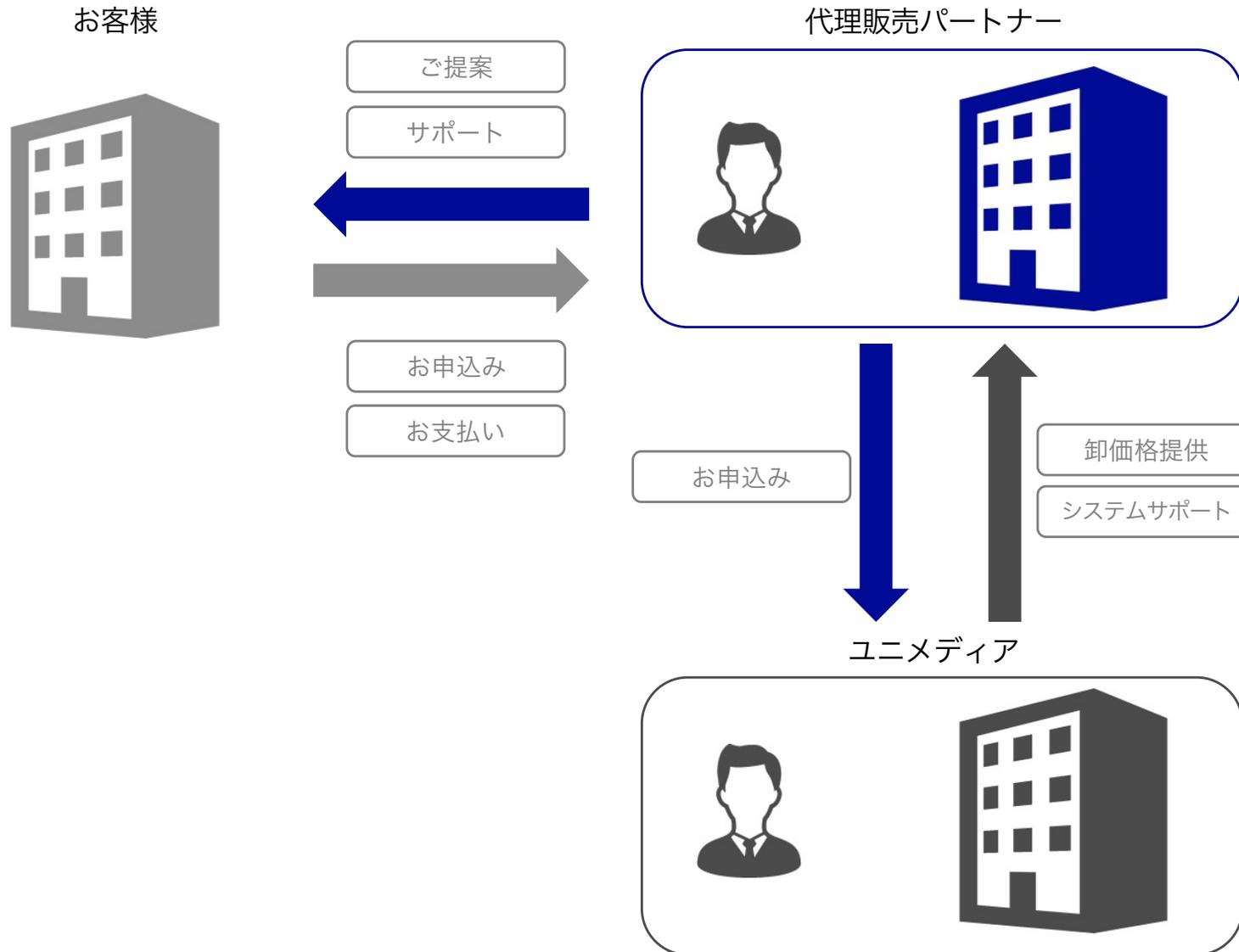
LAQOOTのサービス名を見せずに、  
貴社のサービスとして紹介及びご契約  
を行って頂きます。

ご契約形態は都度のカスタマイズと  
なります。

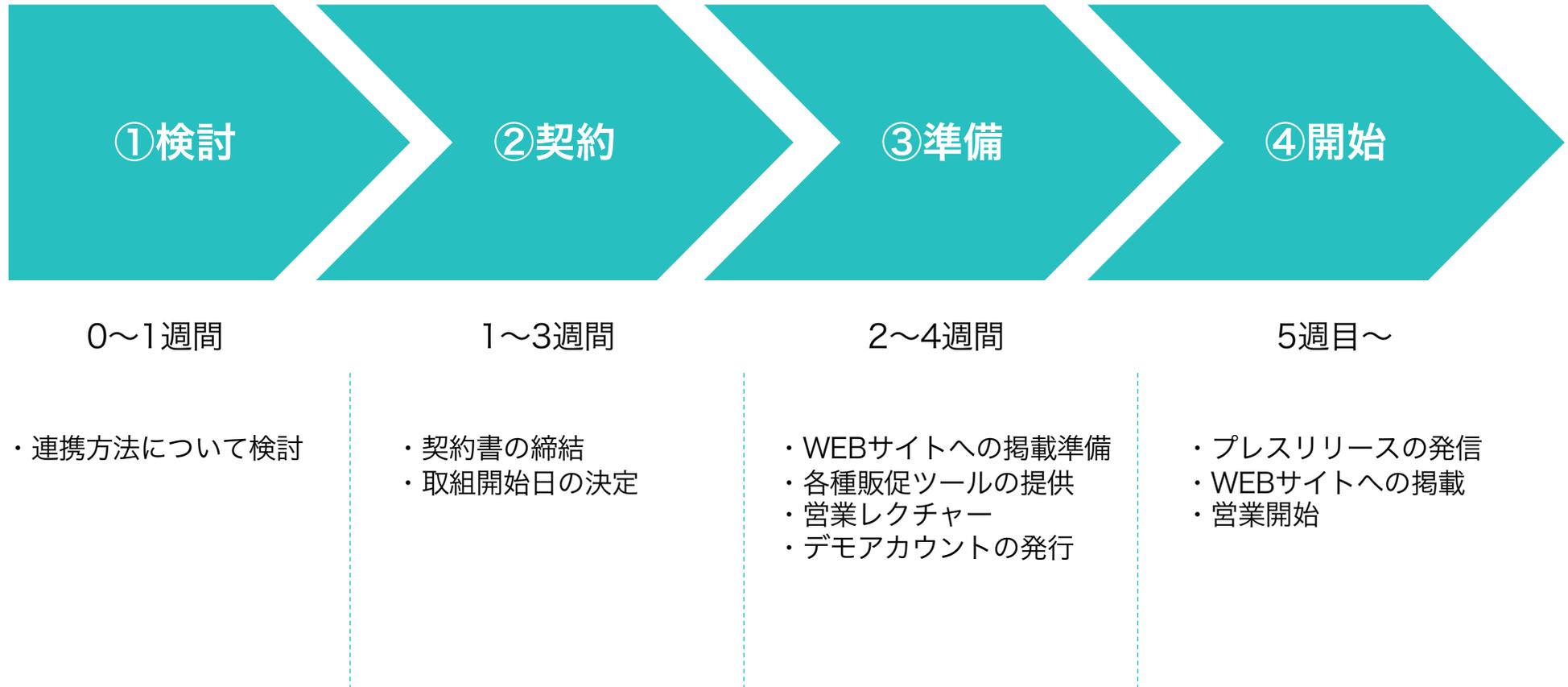
取次（紹介）パートナーは以下のスキームでのお取組となります。



代理販売パートナーは以下のスキームでのお取組となります。



取組開始まで、以下の流れにて進行を行います。



手数料率及び卸金額は以下となります。

契約種別	マージン お支払い方法	LAQOOT 基本料金	サポート オプション	その他 オプション	スタートアップ プログラム
対象	—	初期費用、月額費用、従量費用、追加アカウント費用、更新料	各種お客様サポート	スピード保証、スキャン等	スタートアッププログラム
取次販売 (紹介)	キックバック	グロス請求費用の <b>5%~15%</b>			
代理販売	卸金額による ご販売	初費用期卸金額： <b>10万円</b>  販売価格の <b>20%引き~35%引き卸</b>	<b>×</b> 販売不可	都度設定	販売価格の <b>20%引き~35%引き卸</b>

<その他ご注意事項等について>

- ・ 定価は今後変更になる可能性がございます。変更時は別途ご連絡を致します。
- ・ 当社は、取次販売以外において、お客様との直接のコミュニケーションは行いません。
- ・ システムに関するパートナー様からのご質問への回答、システム不具合への対応は当社にて行います。
- ・ システムの改修が必要となる場合は、別途改修費用をお見積致します。  
尚、原則として、本システムへの改修はすべてのサービス利用者に反映されます。
- ・ ご契約を頂いた企業様の社名、ロゴ等について、当社WEBサイト及び販促資料へ掲載させていただきます。
- ・ 全ご契約種別、ご契約期間は1年間からとなります。

ご契約条件について、以下のテーブルを適用させていただきます。

契約種別／件数	通常	21契約目～	51契約目～	101契約目～
取次販売 (紹介)	グロス請求費用の <b>5%</b>	グロス請求費用の <b>7%</b>	グロス請求費用の <b>10%</b>	グロス請求費用の <b>15%</b>
代理販売	初費用期卸金額： <b>10万円</b> 販売価格の <b>20%引き卸</b>	初費用期卸金額： <b>10万円</b> 販売価格の <b>25%引き卸</b>	初費用期卸金額： <b>10万円</b> 販売価格の <b>30%引き卸</b>	初費用期卸金額： <b>10万円</b> 販売価格の <b>35%引き卸</b>

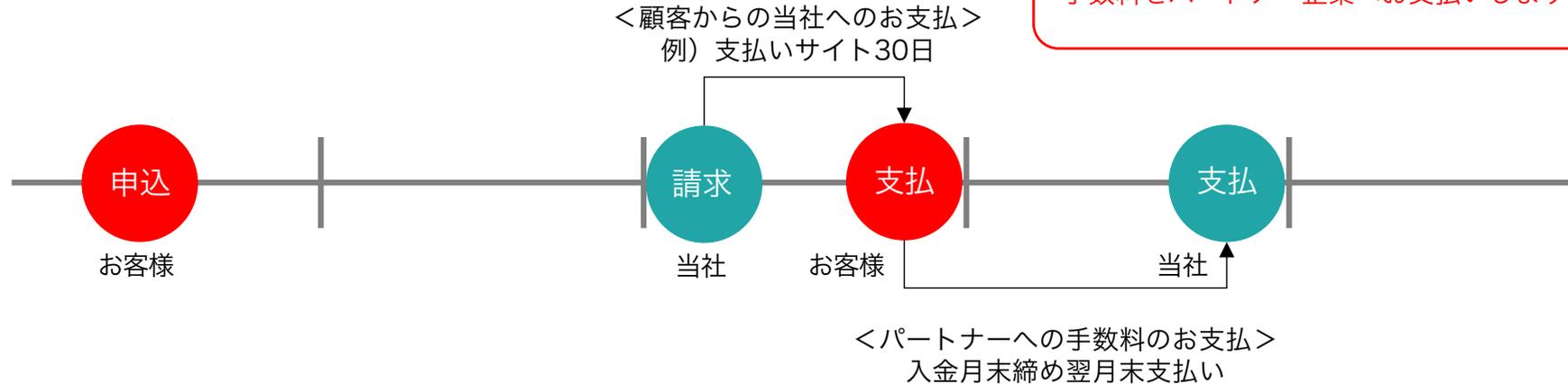
<その他ご注意事項等について>

- ・契約件数のカウントは、請求が発生している契約を対象とします。
- ・本契約種別は問いません。
- ・代理販売におけるエンタープライズプランの場合、当社提示価格へ手数料を上乗せしてご提案ください。

取次、代理販売、それぞれのお支払タイミングは以下となります。

## <取次の場合>

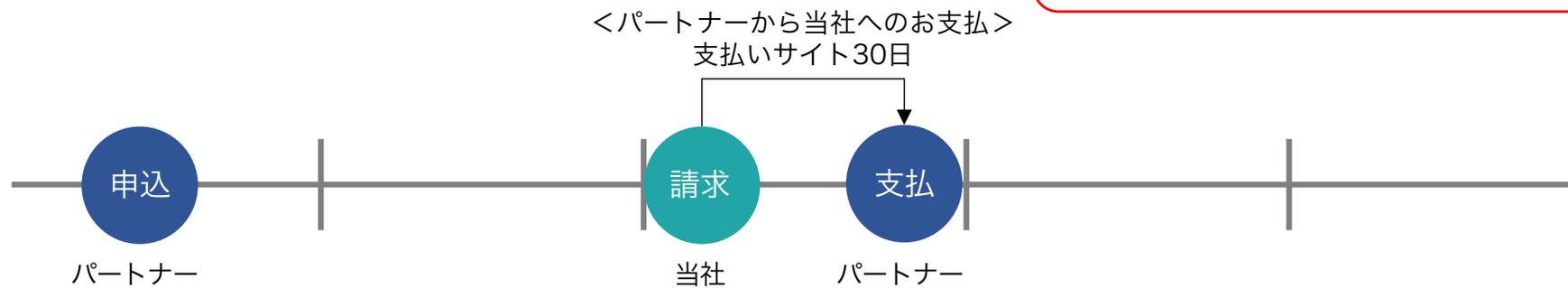
利用開始初月



顧客からの入金確認を以って、  
手数料をパートナー企業へお支払いします。

## <代理販売の場合>

利用開始初月



当社－顧客間の契約は存在せず、  
当社－パートナー企業間のみ契約となるため、  
通常通りのフローでご請求をします。

取次の場合、以下の形式にて顧客紹介を行って頂きます。

## <取次方法について>

- ・ 問い合わせ先 : [crowd@unimedia.co.jp](mailto:crowd@unimedia.co.jp)
- ・ 問い合わせ方法 : メール
- ・ 問い合わせ時必要項目 : 顧客情報／顧客名、部署名、担当者名、顧客帳票内容、顧客帳票ボリューム（月間処理枚数）  
営業情報／直接顧客への連絡希望 or 同行希望  
※遠方（1都3県以外）の場合、原則WEB会議での調整をさせていただきます。  
その他 / 顧客への連絡方法ご指定 等

## 取次メール例)

タイトル : 【LAQOOT取次】株式会社●●

本文 : 以下企業の紹介を致します。

### ■顧客情報について

顧客名 : 株式会社サンプル  
部署名 : サンプル部  
担当者名 : 田中 太郎  
ご連絡先（メール） : tanaka@sample.co.jp  
ご連絡先（電話） : 06-xxxx-xxxx  
顧客帳票内容 : 申込書  
顧客帳票ボリューム : 月間5,000枚程度

### ■営業手法について

直接お客様へのご連絡をお願い致します。（お電話でのご連絡希望です）

### ■その他

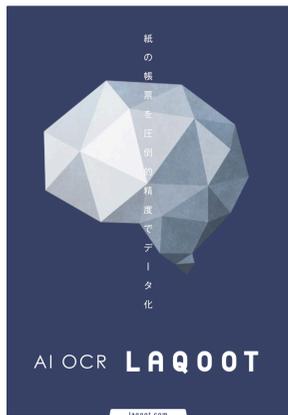
WEB会議可能です。

パートナー企業へは、以下の販促物をご提供致します。

<販促物について>

■パンフレット

: PDFをお渡し致します



販売代理店 お問い合わせはこちら

※販売代理店の記載がない場合はユニメディアにご連絡ください。

貴社問い合わせ先をご記入ください

例)  
 株式会社●●  
 東京都千代田区●●●● △丁目△番地△号 □階  
 電話番号：03-1234-5678

■その他販促資料

- ・マニュアル（定型帳票） → [http://info.laqoot.com/LAQOOT\\_manual](http://info.laqoot.com/LAQOOT_manual)
- ・マニュアル（非定型帳票） → [http://info.laqoot.com/LAQOOT\\_hiteikei\\_manual](http://info.laqoot.com/LAQOOT_hiteikei_manual)
- ・よくある質問 → [http://info.laqoot.com/LAQOOT\\_FAQ.pdf](http://info.laqoot.com/LAQOOT_FAQ.pdf)

■サービス説明動画

: [http://info.laqoot.com/LAQOOT\\_manual\\_video](http://info.laqoot.com/LAQOOT_manual_video)

■デモアカウント

: 1セット（管理ツール：5アカウント、目視チェックツール：1アカウント）25,000円/月にてご提供  
 （年間契約/1セット合計月間100枚までデータ化可能 ※以降従量@75円/枚）  
 ※代理店契約時はご利用を必須とさせて頂いております。

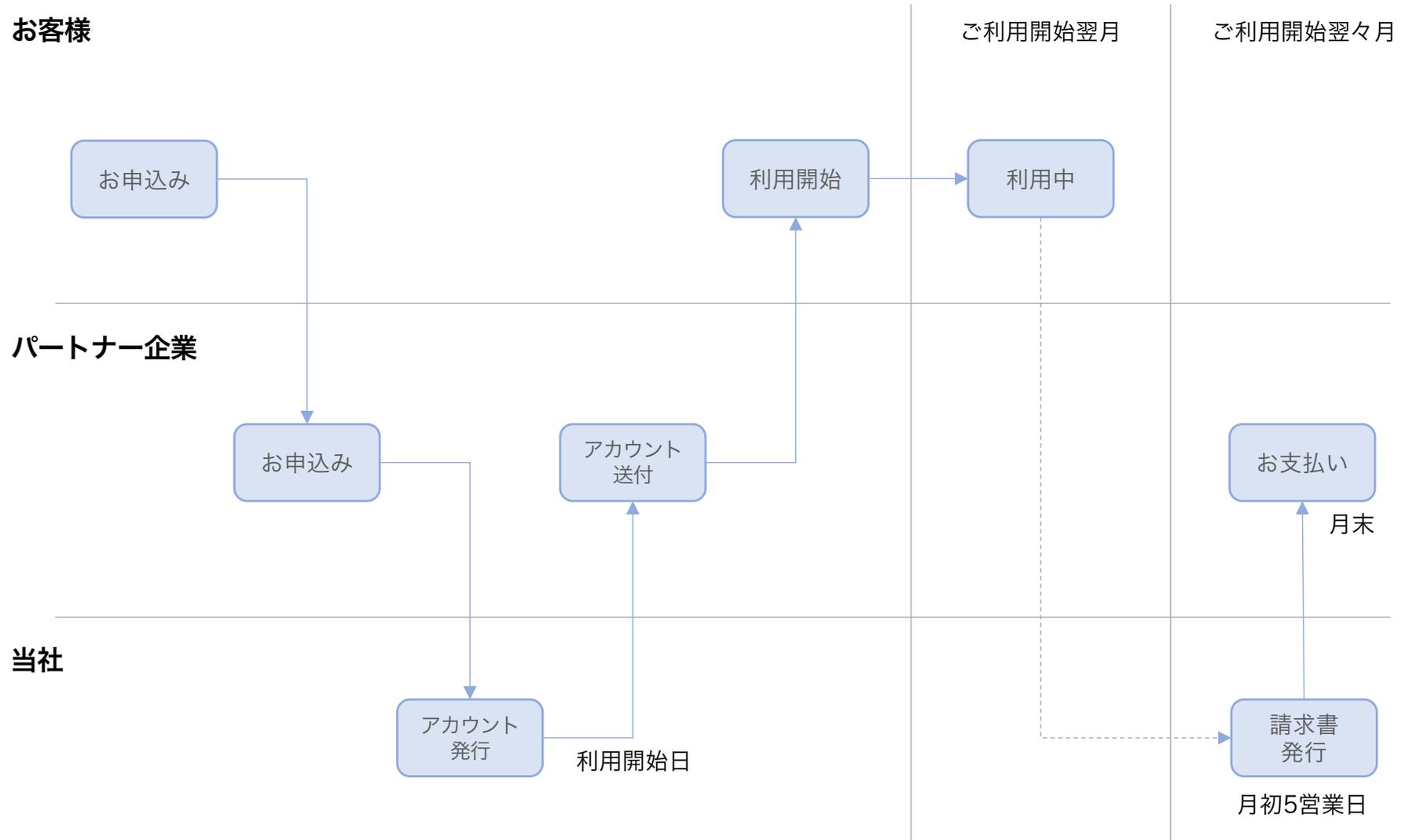
パートナー様契約を締結させて頂いた企業様は、当社WEBサイトに企業情報を掲載をさせて頂く場合がございます。  
 企業ロゴの素材ご提供 (ai、png) をお願いしております。  
 ※新着ニュースには、契約完了月付けにて掲載致します。



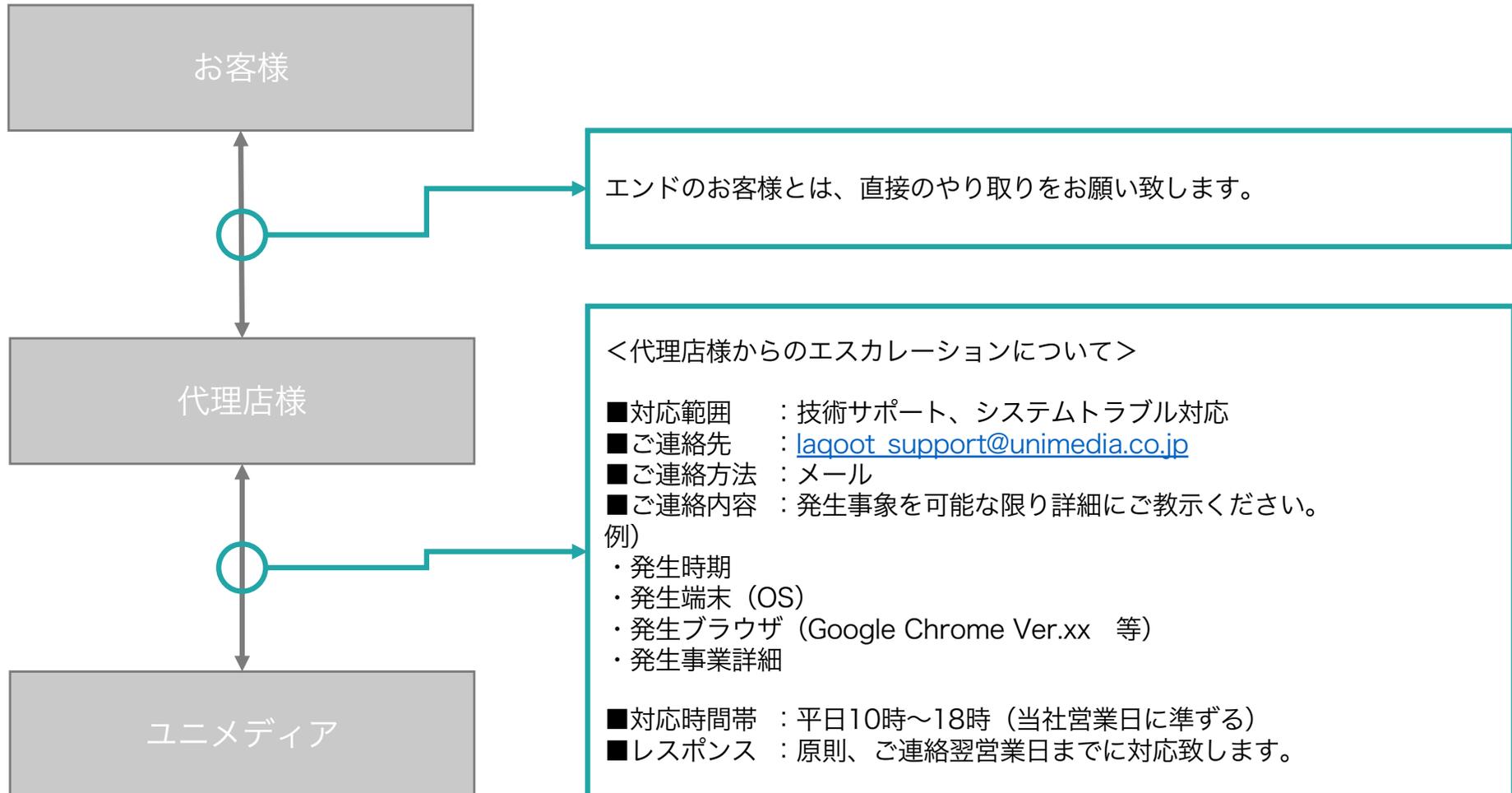
本サイトよりお客様からお問い合わせを頂いた場合、当社にて精査の上、パートナー様をご紹介させて頂く場合がございます。

ラクトートWEBサイト (<http://laqoot.com>)

代理店様のアカウント発行、請求までのフローは以下となります。



代理店様との連携について、エンドのお客様とのやり取りは代理店様にお願いしております。  
技術的な不具合、トラブル等が発生した際は、以下の方法に則り、当社へご連絡くださいませ。



その他、ご不明点は担当営業まで  
ご連絡くださいませ。  
(ユニメディアTEL：03-5511-2784)