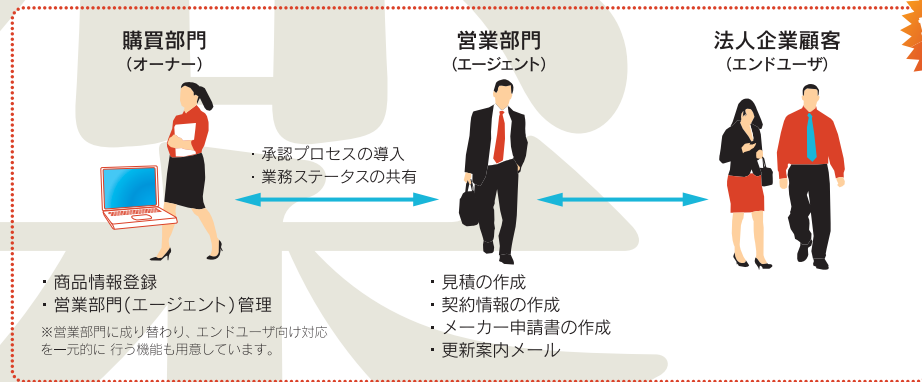




導入のメリット

ソフトウェアライセンス販売に携わる多重階層の担当者間での情報管理を一元化します。
IT販売会社、システムインテグレータの方であれば、社内の「購買部門」と「営業部門」間の情報共有やワークフロー、ソフトウェアメーカーの方であれば、「自社」と「販売代理店」といったチャネル構造間の情報共有やワークフローを実現することができます。

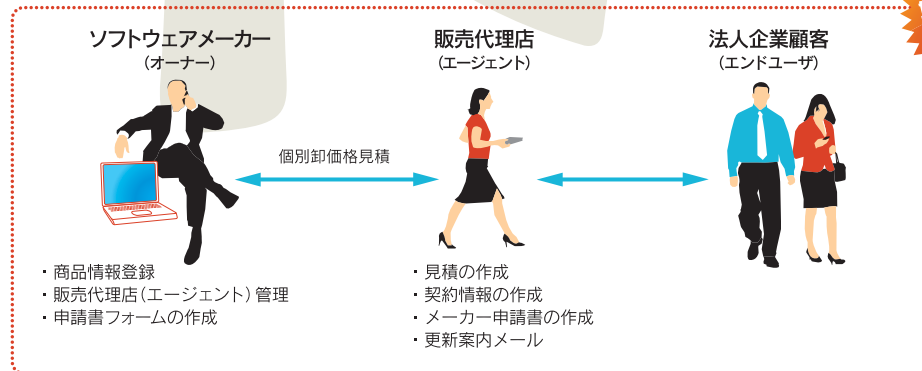
■IT販売会社、システムインテグレータの方へ



期待導入
メリット

- コスト削減効果**
- 営業部門の見積作成作業、各メーカー向け「申請書」対応などの事務作業の改善。
 - 購買部門、営業部門など部門間での事務作業重複の削減。
- 収益拡大効果**
- 契約更新時の営業活動の自動化による更新契約獲得率の向上。
 - 契約情報のデータ化による営業戦略の精度向上。

■ソフトウェアメーカーの方へ



期待導入
メリット

- コスト削減効果**
- 販売代理店からの「申請書」などの業務を簡便化・オンライン化。お客様データと契約ステータスの共有。
 - 販売代理店からの契約情報に関する問合せ対応業務の削減、卸価格見積の自動化。
- 収益拡大効果**
- 販売代理店の契約更新の営業活動の支援により、契約更新率の改善。
 - 営業ステータスの把握により、販売代理店向け施策などの営業支援強化。

“ライセンスV”
ソフトウェアライセンス販売、楽々管理。

ライセンス販売の専門集団が提供するシステムだからこそ、Microsoft LAR (Large Account Reseller) などの大手IT会社にご選択いただいています

ビープラッツ株式会社は、ライセンスオンライン株式会社の創業メンバーを中心に上げた会社です。
ライセンス販売を知り尽くしたチームならではのノウハウで、ライセンス販売に必要な機能や業務フローなどの要素を詰め込みました。
また、ビープラッツでは、月額販売などのSaaSやクラウドに対応したサービス「SaaSplats(サーズプラッツ)」や、システム「Bシリーズ」を提供しています。
ライセンス販売のその先にあるクラウド時代の契約管理まで、まとめてお任せください

<p>ライセンスV あなたのビジネス、おたすけします。</p> <p>「ライセンスV」は、法人向けソフトウェアライセンスのオンライン販売やSaaS (Software as a Service) ビジネスに経験豊富なビープラッツによって誕生しました。 ソフトウェアライセンスビジネスが、もっと「楽」になるために、皆さまのビジネスをサポートしてまいります。</p>	<p>販売代理店</p>
--	---------------------



「ライセンスV」とは？

法人企業向けソフトウェアの販売方法である「ライセンス販売」においては、セキュリティソフトや会計ソフトなどを中心に、保守契約やアップグレード保証契約を必ず締結して販売する「サブスクリプション型」の販売が増え、更に「サービス型」「利用型」への変化が続いています。

しかしながら、売切り型の販売と比べ、「メーカー申請書作成の手間」、「ディスカウント制度に対応した見積作成」、「契約更新期日の管理」など、煩雑な手作業の業務に追われ、営業会社の多くが課題を抱えていました。

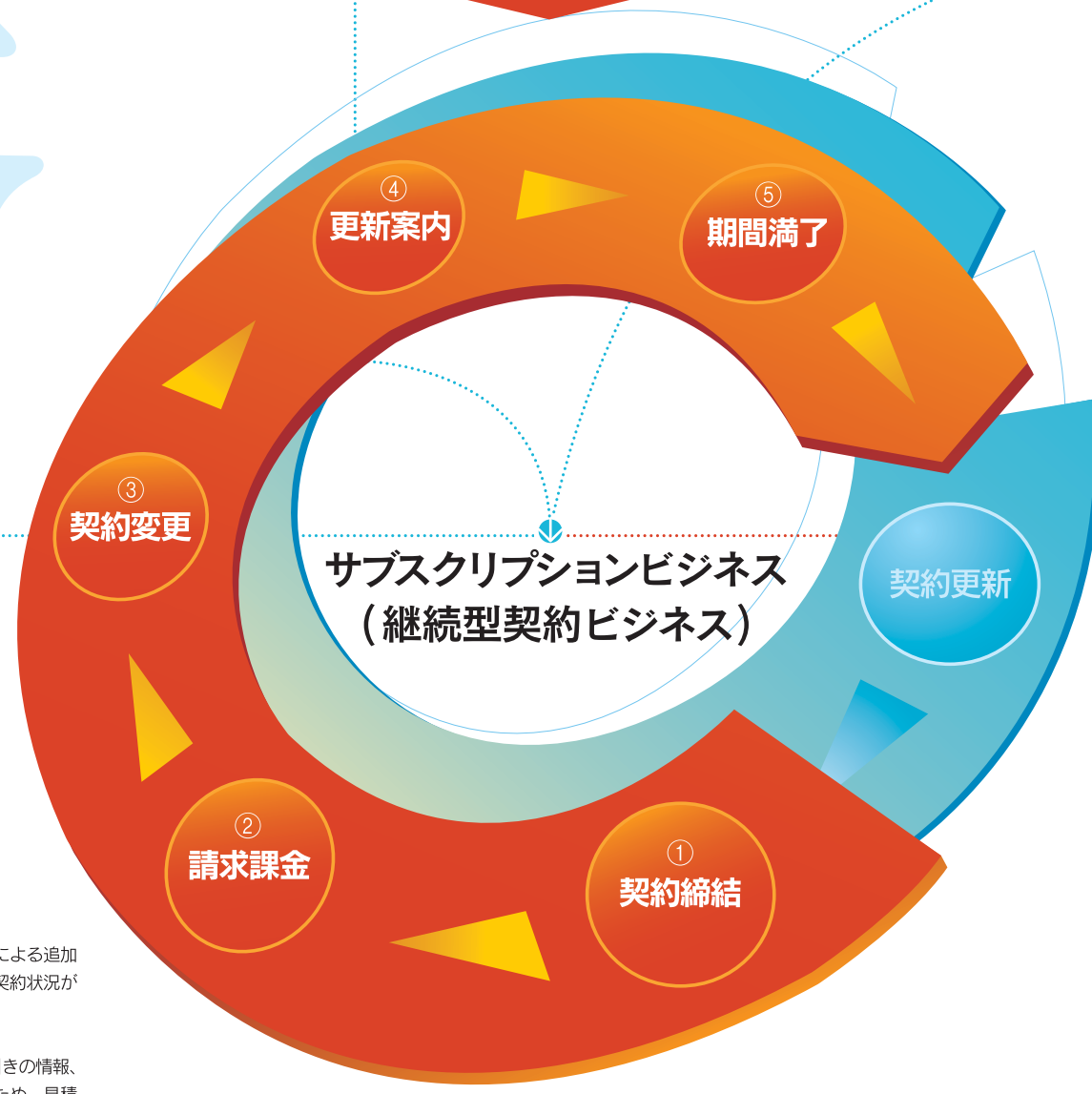
「ライセンス V」は、ソフトウェアライセンス販売、ソフトウェア保守契約ビジネスに特化した営業支援ツールとして、皆さまの営業効率改善、事務コスト削減と、継続した保守ビジネスの収益向上を支援するソリューションです。

サブスクリプションビジネス

ソフトウェアライセンス販売、楽々管理。

煩雑な業務の課題を解決できれば、ストック型のビジネスとして、顧客や収益の基盤としての安定などのメリットは大きい。

+ サービスの特長



4 更新案内

課題⇒ 契約更新のタイミングに合わせた営業活動ができていない。Excelなどで管理した情報に対し、担当者が手作業でbccメールを送信しているなど業務が担当者個人に依存している。

ライセンスV⇒ 契約更新期日にあわせて自由にスケジュール設定した「更新案内メール」をお客様宛や、営業担当者自身宛などに対し自動送信することができます。

例えば、期日満了の60日前に営業担当者に「予算確保の営業活動を促すメール」を設定したり、30日前にはお客様に対し「更新契約のご案内メール」を送信したりすることができ、ビジネスチャンスを逃しません！

3 契約変更

課題⇒ お客様の人員の増加やシステム環境の拡大などによる追加ライセンスの購入などへの対応時、過去の購入情報や契約状況が管理されていないと、見積作成作業ができない。

ライセンスV⇒ 契約情報を一元管理し、購入履歴や値引きの情報、現在の契約ステータスなどの情報が一目で確認できるため、見積作業時に必要だった複数のデータベースや取引先への事前確認作業などの手間や時間を大幅に軽減することができます。

- ライセンスVは**
- 法人企業向けソフトウェア保守ビジネスに特化した機能群
 - 多重階層モデルである販売店制度に適應
 - パッケージ型提供に加え、SaaS/ASP型での提供により簡単スタート
 - 主要ソフトウェアメーカー申請書へ対応予定

2 請求課金

課題⇒ 多種多様で商品サイクルが短いなどの理由で、自社基幹の販売管理や会計システムによって、すべての取扱製品を登録し販売管理の運用を行うのは難しく、請求書などを個別で手作業にて対応している。

ライセンスV⇒ 見積書、納品書、請求書などのドキュメントを自社の帳票フォームのように作成することができます。また、受注後に発行され、納品となるライセンス証書の出荷管理など 入荷、出荷、決済、などのステータスの管理も一元化できます。

1 契約締結

課題⇒ ライセンス販売時には「メーカー指定の申請書を提出し、お客様個別に納品物であるライセンス証書の発行を依頼することが必要。各メーカーによって申請書が異なり、記載が必要な項目もバラバラであったりと、手作業による対応が多く煩雑。

ライセンスV⇒ 見積、契約の情報と同時に申請が必要となるお客様情報（購入担当者、契約者、技術サポート窓口など）や、販売店情報（二次店、三次店情報など）をメーカー指定の申請書フォームとして Excelに自動生成することができます。

継続的に主要メーカーの申請書フォームのテンプレートを提供していく予定ですので、申請書作成や管理の手間を削減できます。

5 期間満了

課題⇒ 契約管理体系が決まっていなくて、初回の契約情報は、契約が更新されたときに削除するのか？残すのか？など、どの契約に基づいた更新保守契約なのかなどの契約情報管理が年々増す度に煩雑になってしまっている。

ライセンスV⇒ 契約情報を「基本契約」と「個別契約」といったグループとして一元管理が可能です。例えば、初回の元となる契約を基本契約に、次年度以降の更新契約を個別契約にといった管理や、契約途中での追加契約を個別契約として管理するなどにより、一連の契約情報を体系立てて管理することができます。

⇒ 煩雑な業務を簡単解決!!



- 契約情報から各メーカーの申請書を作成できます。
- 契約時期に合わせた営業リマインダーメールやお客様への更新案内メールをスケジュール設定し、自動送信。
- 契約情報を一元管理し、追加や更新時の見積も簡単作成。



ライセンスV

こんなビジネスにおすすめ

IT販売会社やシステムインテグレータの営業担当者は、お客様への営業窓口として多種多様なソフトウェアやハードウェアを組み合わせた提案や販売を行っています。

ソフトウェアメーカーが指定する申請書作成などへの対応や、各メーカーのルールにあわせた契約内容の管理などを営業担当者一人一人が行うことは難しく、結果として、社内の購買担当者などとのやり取りが見積時と販売時に何度も行われたり、また、部門ごとにお客様情報や契約情報を重複して管理するなどの非効率な運用となっています。

一方、すでに Excel などの簡易ツールで契約管理などを行っている会社においても、一部の事務担当者のスキルに頼ることで管理運用されているケースが多く、有用な顧客基盤のデータでありながら、営業活動には戦略的に活用できていないケースが多いのが現状です。

ソフトウェア保守更新ビジネスを安定した収益基盤として早期に確立すること、そして、肥大した事務作業を削減し、本来の営業サポートやお客様メリットを最大限する営業活動に振りむけた会社こそ、これからのソフトウェアビジネスに勝ち残る企業となると確信しています！