



## 代理店制度のご提案

業界初&最安値のダイレクトマーケティングASP

1. サービスの概要	P2
2. エンドユーザ様の利用例	P3
3. 代理店制度の仕組み	P4
4. 収益シュミレーション	P5
5. 代理店登録の流れ	P6
①代理店登録のお申し込み	P6
②ロゴデータの入稿(任意)	P8
③御社お客様への提案活動	P9
④サービスご利用の手続き	P10
⑤運用/サポート(管理方法)	P11

# 1. サービスの概要

約20,000社の中小企業様、大手企業様、個人事業主様にご利用頂いている  
売上アップ・コスト削減を支援するダイレクトマーケティングサービスです。

**業界最安値で  
ネットから簡単**



- ・新規顧客開拓
- ・業務連絡手段
- ・セミナー集客
- ・実店舗の集客
- ・HPへの集客

ダイレクトマーケティングASP  
**NetReal!**

実施

## ダイレクトマーケティング

### リストマーケティング

法人名簿

メール配信

FAX配信

電話営業

DM発送

### エリアマーケティング

チラシ配布

街頭配布

飛び込み

新聞折込

### ネットマーケティング

SEO対策

PPC広告

LPO対策

WEB制作

効果

+

**売上アップ  
(顧客開拓)**

**コスト削減  
(業務効率化)**

## 2. エンドユーザ様の利用例

企業規模や業種業態を問わず、ご利用いただけるサービスです。

No	業種業態	ご利用の用途
1	金融	融資案内のためリスト購入、FAXによる新規開拓、SEO対策
2	保険	代表者名付きリスト購入、有資格者による保険テレアポ代行、既存客へのFAXニュースレター配信
3	建設、工事	内装業者などの下請け企業データの購入、FAXによる仕入れ先開拓、支店への業務連絡FAX同報
4	製造、メーカー	取引先データ以外の小売業データの購入、FAXによる開拓、展示会案内の郵送DM
5	不動産	仲介会社リストの購入、物件情報をFAX同報（FAXを良く使う業界）、自社物件サイトのSEO対策
6	卸売	小売店のデータ購入、FAXDMによる開拓、直販のFAXDM（ネットでは直販が出来ない場合）
7	小売	自社の商品案内をFAXDM、通販サイトのSEO対策、通販商材のポスティング
8	IT関連業	Web制作会社・システム開発業者のリスト購入、無料セミナーのFAXDM
9	コンサルティング	セミナー集客FAXDM、SEO対策、紹介代理店、既存客への郵送DM
10	広告代理店	取引先以外のリスト購入、顧客のFAXDMを代理的に配信（再販）、SEO対策の再販
11	OA・回線販売会社	FAXによる新規開拓、テレアポ代行、回線商材のポスティング、OA機器買取サイトのSEO対策
12	メディア	雑誌、新聞社の名簿データ購入、FAXやDMによるプレスリリース配信代行
13	出版	全国書店データの購入、FAXによる新刊情報の配信
14	ディーラー・住宅	既存顧客へのハガキDM発送、法人顧客にはFAXニュースレター
15	学校（高校・大学）	中学・高校のリスト購入、FAX、封書DM発送、同窓会のDM発送
16	士業（税理士・社労士）	新設法人リストの購入、郵送DMによる案内、セミナーFAXDM、SEOによるホームページへの集客
17	人材派遣・人材紹介	求人サイトに掲載されているデータの購入、FAX営業、テレアポ代行
18	医療機器メーカー	医療関連会社のリストを使いFAX、テレアポ、セミナー集客DM
19	飲食店・教室（店舗）	周辺企業にFAXDM、自社教室周辺にポスティング、店舗サイトのSEO対策
20	美容関連	美容室データに対するFAX、既存顧客へのハガキDM発送
21	FCビジネス	飲食店舗のデータ購入、セミナーFAXDM、テレアポ代行
22	財団・社団法人	会員への郵送DM、業務連絡FAX同報配信
23	印刷・DM会社	デザイン制作会社へのFAXDM、リストやFAXDMの再販

御社(代理店様)



## 利用提案

**お客様(エンドユーザ様)**



## アクセス

利用額に応じて  
マージンが発生

当社サービス  
(代理店様 独自ブランド)

## 会員画面

The screenshot shows the top section of the FAXDM website. At the top left is a blue header with the word "ロゴ" (Logo) in white. To its right is a navigation bar with links: "お問い合わせ・お問い合わせセンター" (Contact Us / Contact Center), "よくある質問" (Frequently Asked Questions), "お問い合わせセンター" (Contact Center), and "お問い合わせセンター". Below the logo is a blue box containing the text "FAXDMで法人名をのりかえ" (Change corporate name with FAXDM). To the right of this box is a red button labeled "会員登録" (Member Registration). Below the navigation bar is a horizontal menu with links: "会員登録" (Member Registration), "メンバーログイン" (Member Login), "お問い合わせ" (Contact Us), and "よくある質問" (Frequently Asked Questions). The main content area has a heading "会員登録" (Member Registration) followed by the text "FAXDM用の法人名をのりかえしたい?!" (Do you want to change your corporate name for FAXDM?). Below this is a large red button labeled "会員登録" (Member Registration). Underneath the button are four small icons representing different services: "FAXDM" (with a red plus sign), "FAXDM" (with a green checkmark), "FAXDM" (with a yellow star), and "FAXDM" (with a blue circle). Below these icons is a paragraph of Japanese text: "販売マシーナは全日本に展開する法人様へ可能" (Available to all corporations nationwide through sales machines), "なごり(ローランド)にて複数枚発行" (Multiple copies issued at Nagori (Roland)). At the bottom left is a red button labeled "メンバーログイン" (Member Login). At the bottom right is a blue button labeled "会員登録" (Member Registration).

## ログイン画面



お名前、お住所、お電話番号などからメールアドレスを自動で生成します。

メールアドレスに@マークの付いたメールアドレスを入力してください。@マークは自動で入力されます。

無料会員登録

ステップ1: 会員登録  
ステップ2: 登録情報入力  
ステップ3: 登録確認  
ステップ4: 登録完了  
ステップ5: 本登録完了

申し込み画面

## 4. 収益シミュレーション

自動販売機のようなイメージでストック型の収益を上げることが出来ます。

御社へのキックバック:5%~20%

1ヶ月の平均利用額:25,000円(当社実績値)

仮に、御社の既存客100社に単に**無料会員ID**を配布した  
としたら・・・(3割が有料会員:当社実績値)

【5%の場合】

1,250円×30社=37,500円/月×12カ月=**年間45万円の継続的利益**(※)

【20%の場合】

5,000円×30社=150,000円/月×12カ月=**年間180万円の継続的利益**(※)

※エンドユーザー様のご利用サービス・ご利用額によって変動します

## 5. 代理店登録の流れ ①代理店になるためには？

**代理店になるためには加盟金30万円が必要です。**

**●入会金・手数料：無料**

**●加盟金：315,000円**

**(システムロゴ変更料、催促ツール提供料、事務手数料)**

※加盟金はNetRealポイントとし代理店様にお戻しさせていただきますので  
実質負担は生じません。

※エンドユーザ様にポイントを割り振る際には100pt～となります。

## 5. 代理店登録の流れ

以下の5つの手順で販売代理店を開業して頂けます。

① 代理店登録のお申し込み



② ログデータの入稿 (任意)



③ 御社お客様への提案活動



④ サービスご利用の手続き



⑤ 運用/サポート(管理方法)



## 5. 代理店登録の流れ ②ロゴデータの入稿（任意）

独自ブランドとして販売頂くためのロゴデータを入稿いただきます。  
（当社のNetRealブランドとして販売頂く場合は必要ありません）

### 各エンドユーザ様に提供する会員画面

#### 【ロゴデータ仕様】

##### ■サイズ

- ・縦: 70 pix
- ・横: 200 pix

##### ■背景

白もしくは透明

##### ■納期

データ入稿から翌営業日  
には設置完了



## 5. 代理店登録の流れ ③御社お客様への提案活動

様々な切り口で御社のお客様に当サービスをご提案いただけます。

### ●メイン商材を売るための特典(オファー)として

例) 売りたいメイン商材の〇〇が月額1万円の場合、FAXDMを〇〇件無料で提供し、成約率を上げる等(NetRealの利用料を原価として捉えていただく)

### ●御社で取り扱っていない商材をフォローするために

例) 印刷やDM発送は代行しているが、FAXDMのニーズがある時にご紹介していただく等

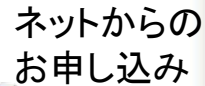
### ●新規開拓時のドアノックツールとして(フリーミアム戦略)

例) 顧客の接点を掴むために「無料法人リスト」「無料SEOツール」を切り口にご紹介いただく

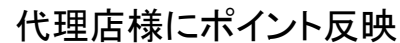
### ●後払い(請求書払い)対応による提案

※当社では前金のみでの対応となるため、代理店様が信用のある取引先に対しては後払い対応することで付加価値を持たせることができます。

# エンドユーザー様



## 当社担当者



代理店様が  
ポイントを配布

[illegible]

申込書をFAX

ダイレクトマーケティング ASP  
**NetReal!**

## 5. 代理店登録の流れ ⑤運用/サポート（管理方法）

代理店様専用の管理画面から各お客様の利用状況を確認できます。

ダイレクトマーケティングASP



パートナーシステム

### パートナー登録情報

パートナーID	
お名前	様
マージン	FAX配信: 5% 名簿購入: 5% 電話コール: 5% DM発送: 5%
代理店用ログインURL	https://www.netreal.jp/login/partner/
販売可能ポイント数	0pt(0 口) <a href="#">[詳細を見る]</a>

[登録情報を変更する](#) → [ログアウトする](#) →

### マージン発生状況

2011年 <<2010年 2012年>>

年/月	クリック数	入会件数	FAX配信実績	名簿購入実績	電話コール実績	DM発送実績	マージン額
2011年01月	147件	14件	785,648pt	0pt	0pt	0pt	39,304円
2011年02月	154件	13件	588,343pt	170pt	0pt	0pt	29,449円
2011年03月	159件	15件	353,832pt	1,785pt	0pt	0pt	17,805円
2011年04月	34件	4件	101,048pt	17,965pt	0pt	0pt	5,957円
2011年05月	0件	0件	0pt	0pt	0pt	0pt	0円

## 5. 代理店登録の流れ ⑤運用/サポート（管理方法）

代理店様専用の管理画面から各お客様にポイントを配布することができます。

販売可能ポイント数	30,000pt(2 □)
-----------	---------------

戻る →

## ポイント利用状況

NetReal ID	会社名	購入口数	購入ポイント	残ポイント
	株式会社	1□	15,000pt	15,020pt [ポイントを配布する]
	株式会社	3□	45,000pt	45,020pt [ポイントを配布する]



## ポイント配布

NetReal ID	会社名	残ポイント
	株式会社	15,020pt

販売可能ポイント数	販売ポイント数	配布先の残ポイント
30,000pt(2 □)	0 □ (0pt)	15,020pt

確認

戻る →

## 5. 代理店登録の流れ ⑤運用/サポート（管理方法）

代理店様専用の管理画面から提供サービスの設定ができます。



### 提供サービスの設定

御社のビジネス戦略上、提供されたくないサービスメニューを御社経由の会員様の会員画面から削除することができます。

表示するサービス	<input checked="" type="checkbox"/> 法人名簿サービス(リストデータレンタル)
	<input checked="" type="checkbox"/> 法人名簿サービス(リストデータ購入)
	<input checked="" type="checkbox"/> FAX配信サービス
	<input checked="" type="checkbox"/> 電話営業サービス
	<input checked="" type="checkbox"/> DM発送サービス
	<input checked="" type="checkbox"/> チラシ配布サービス
	<input type="checkbox"/> SEO対策サービス

### <設定前>

変更内容を確認する → 戻る →



### <設定後>



## 5. 代理店登録の流れ ⑤運用/サポート（管理方法）

代理店様専用の管理画面から会員登録特典の追加ができます。

ダイレクトマーケティングASP



パートナーシステム

### 会員登録特典の追加

御社経由で会員登録された方のみダウンロードできる特典データを追加することで無料登録に誘導しやすくなります。

タイトル	新規開拓応援キャンペーン ※HTMLタグは使用できません。
説明文	ご登録ありがとうございました！ 特典として新規開拓ノウハウ集をプレゼントさせていただきます。  ※HTMLタグは使用できません。
特典データ	データダウンロード <input type="button" value="削除する"/> <input type="button" value="ファイルを選択"/> 選択されていません ※アップロードできる拡張子はdoc,xls,ppt,pdf,txt,zip,lzhとなります。

変更内容を確認する → 戻る →

## 5. 代理店登録の流れ ⑤運用/サポート（管理方法）

代理店様用の管理画面からステップメールの設定が行えます。



### ステップメール使用設定

設定内容を変更するには、下記フォームへ入力の上、確認ボタンをクリックしてください。

ステップメール使用方法	<input type="radio"/> 使用しない <input type="radio"/> NetReal標準送信 <input checked="" type="radio"/> 設定を適用して送信
送信者名称	<input type="text" value="ABC事務局"/> メールを送信者をNetReal標準とは別名する場合に入力してください。
送信元メールアドレス	<input type="text" value="123@abc.com"/> 送信メールアドレスをNetReal標準とは別アドレスにする場合に入力してください。
署名	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">         -----          ABC株式会社          111-1111          東京都〇〇区××          123@abc.com          ABCマーケティング          -----       </div> 署名をNetReal標準とは別署名にする場合に入力してください。
システム名称	<input type="text" value="ABCマーケティング"/> システム名称をNetReal標準とは別システム名にする場合に入力してください。 本文中に「NetReal」「ネットリアル」の文字がある場合、入力された文字に自動変換されます。