

Microsoft 365パートナー支援プログラム C&S Partner Club for Microsoft 365 (CPC for Microsoft 365)

ICT事業本部 クラウド・ソフトウェア推進本部
クラウドプラットフォーム推進統括部 戦略推進室 販売企画課

— SB C&S

販売パートナーのM365 ビジネスをご支援するC&S独自プログラム

Microsoft 365に関する最新情報、最新サービス、アップデートなどが大量にあるため情報が追いつかない



情報 収集

Microsoft 365 Appsの販売はできるが、営業力や技術力の不足により、アップセルにつながるような製品の提案が出来ず、売上に頭打ち感がある



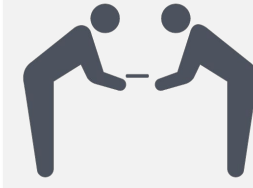
育成 支援

製品の導入や利活用の支援まで自社で対応できず、導入後にユーザーが活用しきれておらず、次に繋がらない



活用 支援

なかなか新規顧客の獲得ができない。アップセルのきっかけもなく、案件が枯渇しがち



案件 創出

情報提供

Microsoft
365 相談センター

F
A
Q

メル
マガ
通信

営業・技術者育成支援

資格取得
パウチャー
提供

資格取得
支援
セミナー

販売店向
けトレー
ニング

カスタマーサクセス サポート

E/U管理者
向けトレー
ニング

Power BI,
Power
Appsなどの
基本設定
サービス

案件創出・リード獲得支援

マテリアル
作成支援・
共同記事広
告出稿

テレワーク
相談会
共催

問い合わせ対応 (Microsoft 365相談センター <https://licensecounter.jp/microsoft365/>)

支援メニュー一覧

	目標:年間+2億~ 現状:年間3億	目標:年間3億 現状:年間1億	目標:年間1億 現状:年間4,000万	目標:年間4,000万 現状:年間1,000万	目標:年間1,000万 現状問わず
	ダイヤモンド	プラチナ	ゴールド	シルバー	Ready
メルマガ配信	○	○	○	○	○
テレワーク相談会共催	○ 年1回まで	○ 年1回まで	○ 年1回まで	—	—
販社向け勉強会「虎の穴 (仮)」(ライブ配信)	○	○	○	○	—
販社向け勉強会「虎の穴 (仮)」個別開催 (オフライン)	○ 年4回まで	○ 年4回まで	○ 年2回まで	—	—
MS-900/500取得支援バウチャー提供	○ 合計30万円分/社	○ 合計20万円分/社	○ 合計10万円分/社	○ 合計5万円分/社	—
営業コンテンツ作成支援 - チラシ	○ 2本	○ 1本	—	—	—
共同名義のWP作成支援 (取材形式)	○ 2本	○ 1本	—	—	—
リード獲得支援 (対談型広告記事)	○ 年1回まで	○ 年1回まで	○ 年1回まで	—	—
エンドユーザー管理者向けトレーニングの無償提供	○ ✓オンデマンド ✓合同開催 ✓個別開催相談可	○ ✓オンデマンド ✓合同開催	○ ✓オンデマンド	○ ✓オンデマンド	○ ✓オンデマンド
導入サービス: PowerApps Basic パック	○ 2社まで	○ 2社まで	—	—	—
導入サービス: Power BI導入Standard/パック	○ 2社まで	○ 2社まで	—	—	—

⇒その他のメニューも検討中です！

グレード別ご加入条件

	ダイヤモンド	プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
【加入条件1】 Microsoft 365の 売上	年間3億	年間1億	年間4000万	年間1000万	問わず
【加入条件2】 事務的条件 <small>*CSPの約款締結済みであること も前提となります。</small>	1. 担当者の設置 2. ビジネスプランシート の提出 3. 月次定例	1. 担当者の設置 2. ビジネスプランシート の提出 3. 月次定例	1. 担当者の設置 2. ビジネスプランシート の提出 3. 定例(四半期毎)	1. 担当者の設置 2. ビジネスプランシー トの提出 3. 定例(四半期毎)	担当者の設置

グレード認定

- 毎年10月キックオフと同時に、グレードの見直しを実施します。
- 半期で(4月に)中間グレード評価を実施し、M365の販売状況により、支援策の見直しを行います。
- グレードに合わせた支援策を一年間実施します。
- 販売パートナーさま内で、施策担当者の設置が必須です。
- 販売パートナーご担当者さまの変更が発生する場合、C&S担当販推にお申し付けください。

お申込みはこちら

CPC for Microsoft 365 ご加入前にご確認ください！

事前条件

- SB C&Sの加盟店口座があること
- Microsoft CSPパートナーであること(CSP 約款締結済み)
- 協業施策担当者の設置ができること


加入には

- CPC for Microsoft 365 加入フォームの記入
- ビジネスプランシートへのご記入(加入フォーム記入後事務局から別途ご連絡)

※CSPパートナーになるには、加盟店契約の他にCSPの約款及び覚書の締結が必要です
※C&S Microsoft 365 Club の加入や脱退に費用は発生いたしません
※パートナーランクと実施する支援内容、アクションプランについては加入時にご相談

CPC for Microsoft 365 コミュニティ加入のお申込みはこちら





支援メニューのご紹介

Microsoft 365相談センター

専任8名体制で
パートナーさまからのご相談に対応

- ◆ 年間問い合わせ件数 **13,000+**
- ◆ 勉強会など対応件数 **250**
- ◆ 年間営業同行件数 **220+**



Microsoft 365相談センターウェブサイト

<https://licensecounter.jp/microsoft365/>

年間PV数: **130**万+

Microsoft 365相談センターのサイトでは、Microsoft 365の最新情報、ライセンスの考え方、Microsoft 365関連セミナー情報など、Microsoft 365のご販売に関する情報を取り揃えております。



パートナーさまも利用可能なFAQサイト

FAQ登録件数: **9000+**

C&Sの販売パートナーさまからMicrosoft 365(Microsoft CSP)をご契約いただいたエンドユーザーさまには、SB C&S独自の会員制FAQサイトを提供します。

利用開始後に発生する問題の自己解決に役立つFAQを日々アップデートしています。

また、C&Sからまだ購入いただいていないお客さまでも、パートナーさまでもお使いいただけるFAQサイトもご用意しています。



販売店さま向け勉強会「虎の穴」

■対象者 : Microsoft 365の販売に今後たずさわる営業さま、Microsoft 365の拡販を目指す上級コンテンツの習得を行う営業さま

■実施スタイル : オンデマンド配信、オンライン開催、オンサイト開催など

■実施期間 : 1時間コンテンツを複数ご用意

■実施内容 :
Intune
Power BI
Power Apps
Defender for Biz, Defender for O365など

旬なアップセルに関する内容をご紹介



開催イメージ

エンドユーザー管理者さま向け勉強会

- 対象者 : エンドユーザーさま側のMicrosoft 365管理者を担当される方
- 実施スタイル : オンデマンド配信、オンライン開催、オンサイト開催など
- 実施期間 : 30分間のコンテンツを複数用意
- 実施内容 : テナントの全体的な設定から、ID管理、セキュリティなどのわかりにくいところを動画にて説明
日常的によくあるパスワードリセットなどのコンテンツも



開催イメージ

MS-900、MS-500バウチャー提供

■対象者 : Microsoft 365の拡販を目指すため、Microsoft 365関連のセキュリティコンテンツを習得し、MS-500の資格取得をされる方

■実施方式 : バウチャーチケットのご提供

■実施内容 :

ダイヤモンド: 合計30万円分/社
プラチナ: 合計20万円分/社
ゴールド: 合計10万円分/社
シルバー: 合計5万円分/社



Power Apps Basicパック/Power BI導入Standard パック 導入サービスの提供

導入サービスの **無償** 提供

- 実施内容 :Power Apps Basicパック/Power BI導入Standard パック
- 対象 :Microsoft 365 Labo ダイヤモンド・プラチナ加入社
- 実施条件 :実施回数(会社数)制限あり
- 主旨 :短時間でお客様に代わって業務アプリの作成を行い、あるいはPower BIを利用してデータ管理のダッシュボードを作成することにより、お客様にMicrosoft 365の利用メリットを確実に体験いただけます。Microsoft 365のアップセルにもつながり、同じような導入案件の獲得にもつながります。

※サービスの詳細はAppendixでご紹介



リード獲得支援

記事出稿でリード獲得: **100+**

- 実施形式 : C&Sとの対談
- 記事内容 : 販売店さまのMicrosoft 365における事例・サービス
- 実施時間 : 2時間 ※前もってインタビューの準備として事例調査シートのご提出、インタビュー質問の事前送付、インタビュー後の記事確認・修正などにおいても工数がかかる場合がございます。



テレワーク相談会の共催・ご登壇

C&Sとテレワーク相談会の共催を行い、参加者の情報を開催後に共有いたします。

施策のポイント・注意事項

- ✓ 販売店さまのリストへのお声がけ(集客)も必須としておりますのでご協力ください
- ✓ 企画はC&SのPR・マーケ担当が行いますので、テーマに沿ったセッション(想定:15分)をご提供ください
- ✓ ウェビナーの運営はすべてC&Sが行います

おおまかなスケジュール・実施すること

- C&Sと販売店間での事前お打ち合わせ、登壇可能なスケジュールの調整(すぐに次回ご登壇いただけるわけではありません)
- 開催1ヶ月半前:セミナー企画シートをC&Sより提出
 - 開催1ヶ月前:セミナー企画シートをC&Sに返送
 - 開催3週間前:申し込みページOPEN(C&S作成)
→お申し込みページイメージ
 - 開催前日:C&Sより申込者データの共有
 - 開催1週間後:アンケート結果を共有

開催日程確定後の進行スケジュールはある程度決まっております。スケジュール進行にご協力いただけない場合、今後の共催をお断りさせていただく場合がございます。

さいごに



C&S Partner Club for Microsoft 365
ご加入・お問い合わせは、
SB C&S担当営業までご連絡ください。

Appendix: 導入サービス Power Apps Basic パック



Power Appsは、**アプリ**を短時間で開発するためのローコードツールです。

Power Appsのメリットをより短時間でお客様に理解していただくため、Power Appsで単純な社内業務アプリを構築するサービスを提供します。

Power Apps Basic パック

お客様のビジネスニーズに合わせて、単純な社内業務アプリを2つ構築します。

利用するデータソース: SharePoint / Excel

想定される業務アプリは下記です。

タスク管理、商品管理、顧客管理、商品売上管理、検温管理、ワクチン接種状況管理、作業依頼申請、QA管理、採用面接管理など

Appendix: 導入サービス Power BI導入Standard パック



Power BIは、**可視化**を効率的に実現するセルフサービスBIです。

Power BIの活用をご支援するために、導入支援サービスをご用意いたします。

Power BI 導入 Standard パック

お客様保有のデータソースをPower BI に連携し、ダッシュボードを作成します。

データソース: Power BI がサポートしている各種データソース(1データソース)

(2ダッシュボード ・ 構成要素 10つまで)

※データソースの設定はお客様の方でお願いいたします。