

## e-業者パートナー

このような  
課題を解決！

- ✓ 事業を拡大したい
- ✓ 新規顧客を増やしたい
- ✓ 無駄な広告コストをかけたくない

窓やドアでお困りの新規顧客をご紹介します

# 料金プラン

## 定額プラン

紹介料(税別)

一律 3,500円

メリット

お客様紹介には定額費用しかかかりません。そのお客様には一生の顧客として貴社のサービスを提供できます。管理会社などのリピート客もつきます。

デメリット

- ・成約にならなかった
- ・訪問してみたら内容が違っていた
- ・電話したら訪問できずに終わった

このようなケースでも案件の取り消しや請求の取り下げはできません。

出張見積もりは無料で行ってください。

## 成果報酬プラン

売上の20%

例	ガラス交換 (20,000円)	×20%	=4,000円
	建具調整 (8,000円)	×20%	=1,600円
	玄関ドア交換 (40万円)	×20%	=8万円
	浴室ドア交換 (10万円)	×20%	=2万円
	網戸張り替え (5,000円)	×20%	=1,000円

メリット

売上が発生しなければ請求はありません。

デメリット

進捗の報告義務があります。リピート案件も報告し、手数料をお支払いいただきます。

出張見積もりは無料で行ってください。

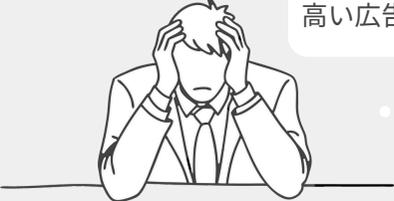
## e-業者パートナーの特徴

新規のお客様がなかなか獲得できない・・・

10万円分の折り込み広告を入れても反響が2~3件程度

ネット広告で1クリック100円としても問い合わせにつながるかどうか・・・

高い広告費用は支払えない



 ガラスが割れて困っている

 玄関ドアの修理をしたい

 網戸が古くて交換したい

**このようなお客様をご紹介します**

**定額プラン**  
低価格で確実にご紹介

**成果報酬プラン**  
売上が立ったときのみお支払い

サッシ専門業者が運営しているため、電話受付から協力会社への手配まで、専門知識を活かして対応します。

優先的な紹介

お客様の口コミや対応件数の多さにより優先的に案件を紹介

競合なし

e-業者パートナー間でお客様の取り合いは起こりません

見積もり自由

見積金額はパートナーの料金でOK

日時調整

訪問日時や時間調整はパートナーとお客様間で調整

01

## 案件の紹介



まずは、案件の紹介を受け付けるか確認します。

案件の内容や、地域をお伝えし、対応可能か確認いたします。

02

## 選ぶ



対応可能な案件であれば「**対応可能**」とお伝え下さい。詳細のお客様情報をメール・LINEなど取り決め通りお伝えします。

お仕事が忙しい場合など対応が難しいケースはお断り下さい。

03

## ご請求



### 定額プランの事業者様

紹介件数に応じてご請求いたします。

### 成果報酬プランの事業者様

成約金額の20%をご請求いたします。

## 請求と注意事項



### 成果報酬プランの方は3つのお約束

成果報酬  
プラン

#### 進捗の報告

紹介した案件の進捗状況を報告をお願いします。

見積り時点、完了時点など状況の共有を行って下さい。

成果報酬  
プラン

#### 完了報告

紹介した案件が完了した場合は**3日以内**に案件の領収書を撮影しメール添付で売上金額をご報告下さい。

成果報酬  
プラン

#### リピート案件

成果報酬プランではリピート案件も20%の手数料が発生します。未報告が発覚するとペナルティが生じますのでご注意ください。

## 注意点

- 01 定額プラン・成果報酬プラン問わず、出張見積りは無料で行って下さい。
- 02 手数料のお支払いは、クレジットカードでの決済にご対応お願いいたします。
- 03 ご請求は、毎月末もしくは請求額が3万円を超過するごとに発生します。**5日以内**に支払いを完了して下さい。
- 04 紹介した案件に関するクレームやトラブルは、お客様とパートナー様間で解決して下さい。

### ※成果報酬プランの違約金について

・虚偽の売上報告 ・案件を失注させて自社で受注する行為 ・リピート未報告 ・その他、不正行為

これらは違約金の請求が発生いたします。