

パートナー policy

P A R T N E R P O L I C Y



パートナーポリシーは、パートナーとゾーホージャパン株式会社間の
公平なパートナーシップを確立し、
相互の利益を確保することを目的としています。
本規程は、セールスやマーケティングを含むあらゆる分野での
相互協力に適用されます。
ただし、本規定で明記されていない事項については、
当社が状況に応じて適切な判断を行います。
また、本規程は、必要に応じて見直されがあり、
パートナーからのリクエストなどを考慮し、当社が適切な判断を行います。

パートナーポリシーは各項で明確に定義されています。本規程で定められていない事項については、当社が適切な判断を行い、最終的に決定します。

Index

Policy 01: Zoho Corporation が認定するパートナー分類	02
Policy 02: 日本パートナー企業向けMDF	04
Policy 03: 商談/リード情報の共有	06
Policy 04: ウェビナー／セミナー／イベントの開催	08
Policy 05: 当社ウェブサイトにおけるパートナーコンテンツ掲載について	12
Policy 06: パートナー顧客に対する事例取材/PRインタビューについて	14
Policy 07: Zoho ブランディングガイドライン	16



Policy 01

Zoho Corporation が認定する パートナー分類



Zoho
Premium
Partner



Zoho
Advanced
Partner



Zoho
Authorized
Partner

本規程において、「パートナー」とは、Zoho Corporation Pvt. Ltd (以下、ZOHO 本社) または当社からZoho 製品の販売を認定された企業を指します。

ZOHO 本社は、前年度の新規販売実績に基づいて、パートナーを分類します。

この分類では、USドルを評価通貨として使用されるため、日本円収益はUSドルに換算してパートナー分類の評価が実施されます。このパートナー分類は毎年見直され、関連ウェブサイトと共に更新されます。

パートナー分類

新規の販売実績

認定パートナー ————— 新規販売実績(年間)が5,000 USドル以上

アドバンスドパートナー ————— 新規販売実(年間)が前年比75,000 USドル以上

プレミアムパートナー ————— 新規販売実績(年間)が前年比20万USドル以上

販売実績に応じて、アドバンスドパートナーまたはプレミアムパートナーに認定されると、それぞれの認定バッジと共に、Zoho の関連するウェブサイトに優先的に掲載されます。

Policy 02

日本パートナー企業向けMDF

MDF(マーケティング・デベロブメント・ファンド)は、当社が提供するパートナーのマーケティング活動を支援する資金支援制度です。MDFは、マーケティング、イベント、広告、販売促進などのプロモーション活動を通じて、パートナーのZoho 製品の販売を当社が支援することを目的としています。

現在、ZOHO 本社ではMDF規定の改訂に取り組んでいるため、MDFによる支援は一時的に停止しています。ZOHO 本社のポリシーが改定され、MDFの支援が再開される際は、本規程の変更と共に改めてご案内いたします。

Policy 03

商談/リード情報の共有



パートナー問い合わせフォームに登録されたリード情報や、パートナーと当社との共催イベント(ウェビナーやセミナーなど)で獲得したリード情報、そしてパートナーの支援を希望している商談/リード情報は、パートナーと共有されます。ただし、パートナー間での競合回避などを目的として、共有することが適切ではないと判断されるリードは除外されます。

リード/商談情報の共有は、当社がその優先順位を決定します。受注率が高いパートナーへ優先的に共有しますが、顧客からのニーズやパートナーの強み、地域、業界、企業規模などの総合的な要素も考慮して共有を行います。

商談/リード情報の共有プロセス

- 問い合わせの内容、業種、課題、地域、パートナーの過去の実績などに基づいて、適切と思われるパートナーに対して、パートナーポータルを経由して商談/リード情報を共有します。商談/リード情報の共有は、フォロー状況の把握や顧客情報のプライバシーを確保するため、パートナーポータルの経由のみで行われます。
- パートナーは、共有された商談/リードに対して迅速に連絡を取り、パートナーポータルでフォロー状況を更新しなければなりません。
- 適切なフォローアップを行わないパートナーは、今後、当社のイベントやリード共有の検討対象から外される可能性があります。
- 提供されたリードのうち、6ヶ月経過しても商談化されない場合、パートナーは当社に報告する必要があります。なお、当該リードの共有が解除され、当社に帰属します。

Policy 04

ウェビナー／セミナー／イベントの開催



当社主催 ウェビナー／セミナー／イベント

- セミナー／イベントのテーマ、日時、および開催場所は当社が決定します。
パートナーは提案できますが、最終的には当社が決定します。
- ウェビナーの場合、パートナーは当社と協力し、ウェビナーのテーマ、内容を決定します。
ただし、当該ウェビナーの内容は、Zoho ブランディングガイドラインに従わなければなりません。ウェビナーの運営は、当社が所有するウェビナーアカウント (ZoomまたはZoho Meeting のいずれか) を使用して行われます。
- 当社は登録数やその他の要件に基づいて、プレゼンターの変更やウェビナーのトピック、スケジュールを変更することがあります。
- パートナーは自社の売り込み行為を行うことはできません。ただし、最小限の自己紹介や連絡先の記載は認められます。
- 当社はzoho.com/jp/配下にランディングページを作成し、登録者の詳細な情報を収集します。セミナー／イベントのプロモーション活動は、イベントのテーマおよび予算に基づいて当社が実施します。ウェビナーの場合、当社は社内メーリングリストに対するプロモーション活動や有料広告等のプロモーション活動を実施します。

プレゼンター：イベントにおいてプレゼンテーション/セッションを実施する人を意味します。

Webドメイン：リード獲得用フォームが設置されるWebサイトのドメインを意味します。

(例:www.zoho.com/jp、www.zoho.com/jp/partners/)

Webフォーム：当社またはパートナーが管理するリード獲得用フォームを意味します。

開催場所：イベントの開催地は都道府県に制限はありませんが、開催地の選定および決定は当社またはパートナー、または両方によって行われます。

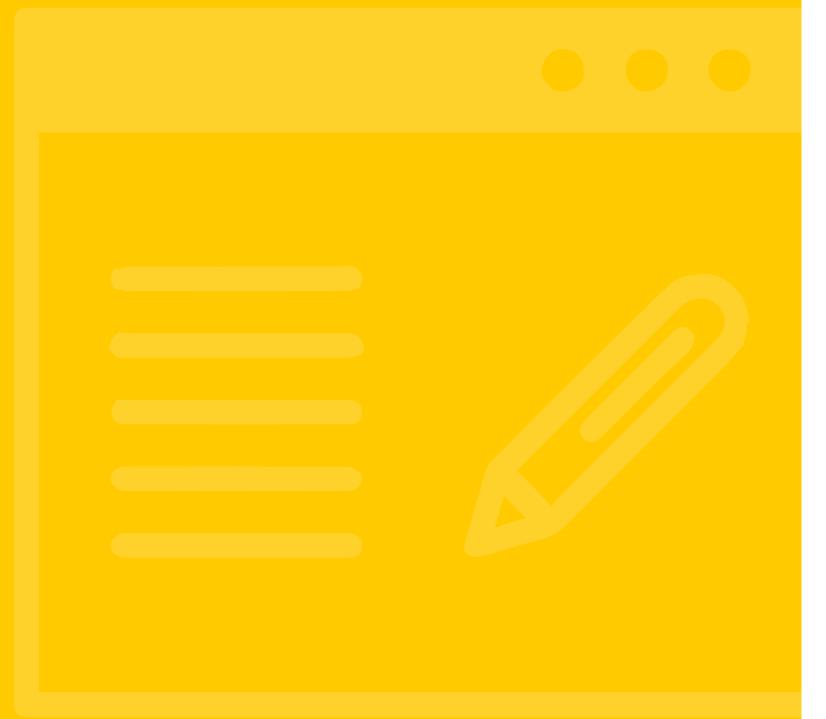
- 当社から支援の要請があった場合には、パートナーは当イベントを宣伝することができます。ただし、パートナーはZoho が作成するイベント登録ページを案内する必要があります。
- イベント会場およびその他関連費用は全て当社が負担します。ただし、移動にかかる宿泊費、交通費等については当社は負担しません。
- セミナー/イベントで獲得したリード情報はパートナーに共有されません。ただし、パートナーはプレゼンテーションに連絡先の記載や、商談を希望する参加者と名刺交換をすることができます。これ以外の方法でイベント実施時およびその前後にリードを生成または収集する行為は推奨されません。
- セミナー/ウェビナー/イベントに登録されたリードは、当社が単独で管理し、必要に応じて参加を取り消す等の措置を講じることができます。当社の営業担当者および他パートナーがフォローしていない場合に限り、登録されたリードはパートナーと共有されます。この場合、「ポリシー2 - 商談/リード情報の共有」に記載されている商談/リード情報の共有ルールが適用されます。
- ウェビナーの場合、当社が参加者/登録者に対するメールナーチャリングを実施し、その内容も当社が用意します。パートナーのプロモーション活動によって獲得されたリードに対して、当社は6ヶ月間、販売目的で利用しません。またこの間、当社は該当するリードに対しメール配信を実施しません。
- イベントで獲得した知的財産(イベント中に撮影した写真・ビデオ、セミナーの録音・録画、お客様の声など)は当社に帰属し、当社は必要に応じてその知的財産を使用できる完全な著作権を有します。
- 当社は、イベント実施時に満足度調査アンケートを実施します。アンケートは5点満点で、平均評価が3点未満の場合、当社は分析し、必要な提案を送付します。パートナーは、それに基づいて対応しなければなりません。

パートナー主催 ウェビナー/セミナー/イベント

- パートナーはZoho 製品に関連するウェビナー/セミナー/イベントを主催し、Zoho ブラウザを使用することができます。セミナー/イベントのテーマ、日時、開催場所はパートナーによって決定されます。
- パートナーは、自社を宣伝するプレゼンテーションを行うことができます。また、ランディングページを作成し、セミナー/イベント登録によってリード情報を収集することができます。
- 当該プロモーションはパートナーが行わなければなりません。当社は自社のリストに対して当該セミナー/イベントのプロモーション支援を実施できますが、当該プロモーションの範囲は、イベントのテーマ、予算その他関連事項に基づき当社が決定します。
- イベント会場やその他費用は、パートナーがすべて負担します。
- 当該イベントの実施にあたり、パートナーは当社に対し、プレゼンターの要請や、イベント後の技術サポート支援(One on One セッション)、またはイベント開催会場の提供など、金銭的支援以外の支援を求めることがあります。
- 当該要請はイベント開催予定日の2ヶ月前までに行う必要があります。当社は当該要請に基づき該当する会場の空き状況を確認し、すでに先約が入っている場合にはスケジュールの変更を求めることができます。
- 当社へのリード情報の共有は不要です。ただし、パートナーは当社にセミナーの結果報告や参加者からのフィードバック(例:アンケート)を報告し、当社がイベントの結果を分析・評価できるようにする必要があります。ただし、パートナーセールスチームと共に行った活動であれば、報告は必要ありません。

Policy 05

当社ウェブサイトにおける パートナーコンテンツ掲載について



- リード獲得を目的として、パートナーが提供するコンテンツを当社のウェブサイトに掲載することができます。コンテンツの掲載は、パートナーからのリクエストまたは当社からのパートナーへのコンテンツ掲載のリクエストによって行われます。但し、提供されたコンテンツの掲載可否に関する最終決定は、当社に一任されます。
- 提供されたコンテンツは、zoho.com/jp/配下に設置される専用のランディングページに掲載されます。また、当該コンテンツに対するプロモーション活動は当社によって実施されます。
- パートナーのマーケティングコンテンツは、当社のウェブサイトに掲載され、Zoho のブランディングガイドラインに従い修正を加えた上で、各パートナーにレビュー依頼が送信されます。ただし、コンテンツのデザインと掲載に関する最終判断は当社が行います。
- ランディングページには、各パートナーの企業紹介とともに、コンテンツや対応する Zoho サービスが掲載されます。コンテンツのダウンロードフォームをランディングページに設置してリードが収集されます。当該リード情報は、当社が管理するCRMに収集、保存されます。
- 当該リードに関しては、「ポリシー2 - 商談/リード情報の共有」に記載されている商談/リード情報の共有プロセスが適用されます。

Policy 06

パートナー顧客に対する 事例取材/PRインタビューについて

- 当社は、パートナーに事例取材のインタビューを依頼することができます。また、パートナーは、当社に対し、事例取材インタビューを希望する顧客を紹介できます。事例取材のテーマ、顧客との関わり、関連するサービスその他各種要件に基づき、当社はインタビューの実施を決定します。
- パートナーによってインタビューが手配されたら、当社はパートナー同席の元、事例取材インタビューを実施します。
- インタビューをプレスリリースに利用するか、プレスリリースにパートナーの情報を含めるかは、外部PR代理店によって判断されます。原則として、プレスリリースの内容は当社のみに言及されます。
- プレスリリース作成後、当社は、パートナーとパートナーの顧客にプレスリリースの内容を共有し、レビュー依頼を行います。
- レビュー段階において、パートナーから変更の依頼があった場合、当社は、記者や外部PR代理店と協議を行い修正を行います。
- 当社は、パートナーとパートナーの顧客からの最終的に承認を得た後、プレスリリースを記者に送付します。
- プレスリリースの内容は、記者や外部PR代理店がプレスリリースを掲載するまで、当社のWebサイトや、パートナー、パートナーの顧客のWebサイトでは掲載できません。
- また、顧客から事前に同意を得た場合、インタビュー内容は、コミュニティーページ、事例、製品ページ、ランディングページの広告バナーをはじめとした当社が実施する各種マーケティング資料に使用されます。
- 事例インタビュー記事からリードを収集できる可能性がある場合に、当社はプロモーション活動に使用するかを判断します。

パートナーは、マーケティング活動を行い、リードおよびアカウント登録を収集することができます。Zoho サービスの表示および説明を掲載した独自ウェブサイトを設置したり、検索広告や有料メディアサイトなどからリードを収集したり、またウェビナーを実施するなど、さまざまな方法でマーケティング活動を行えます。

- Zoho ロゴ、アイコン、及びZoho の企業名は、当社により承認を得た場合にのみ使用できます。これらは、Zoho サービスの販売促進を目的としたパートナーのウェブサイト、資料、文書、広告およびオンラインメディアなどで使用できます。使用にあたりパートナーは、Zoho ロゴ、アイコンのブランディングキットから取得し、ブランディングガイドラインを遵守しなければなりません。

- ZOHO 本社 および当社が提供するWebページ、マーケティング資料（カタログ、事例集、eBookなど）、その他のZOHO 本社 および 当社のコンテンツをパートナーが無断で転用することは固く禁じられています。「元のコンテンツをそのままコピーすること」、「元のコンテンツの一部表現を変えて複製すること」、いずれも認められていません。また、本来の目的（商談での利用や補助金の申請時など、個別の案件で利用する営業販促資料）とは異なる用途で利用してはいけません。

- パートナーは、パートナー専用アカウント登録フォーム（パートナーサインアップコードを使用した登録フォーム）を使用して、アカウント登録の販促ができます。また、当該フォームを使用して登録されたアカウントは、自動的に該当するパートナーの顧客として判別されます。

- パートナーは、Zoho を紹介するコンテンツを掲載したWebサイトを作成および大幅に改修する際（Zoho 製品に関する作成・変更）に、パートナー営業担当者を通じて、当社へ通知する必要があります。

パートナーによるブランドガイドライン違反

当社は、ガイドラインの違反を確認した場合、パートナーに通知し、速やかな是正を求めます。警告を受けた日から30日以内に必ず是正措置をとる必要があります。パートナーが是正を拒否し、または対応しない場合、当社は法的措置を講じるものとします。

