Beer O'Clock パートナー制度説明資料



INDEX

01	会社説明・メンバー紹介
02	VISION
03	事業内容
04	サービス概要

会社説明

会社名	株式会社BeerO'Clock (ビアオークロック)
設立年月日	2023年12月8日
役員	代表取締役 松崎 航平取締役 西川 嵐
資本金	2,000万円
所在地	〒550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀一丁目7番13号倉庵ビル301号室
事業内容	ふるさと納税ポータルサイトの運営 ふるさと納税ポータルサイトの企画 https://lp.furusato-tax-online.com/ EC (電子商取引) サイト、 その他各種ウェブサイトの企画、制作、 販売、配信、運営及び管理



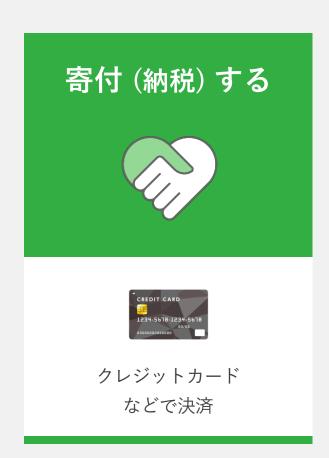
情報格差を是正し、 価値あるものを提供する

ふるさと納税とは



やることは3つだけ



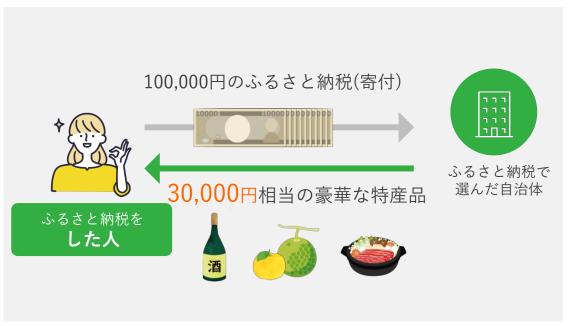




ふるさと納税が人気の理由







- 寄付した金額がそのまま翌年の税金から引かれる
- 魅力的な返礼品を選んで受け取れる
- 複雑な手続きがいらない

ふるさと納税の市場規模と動向







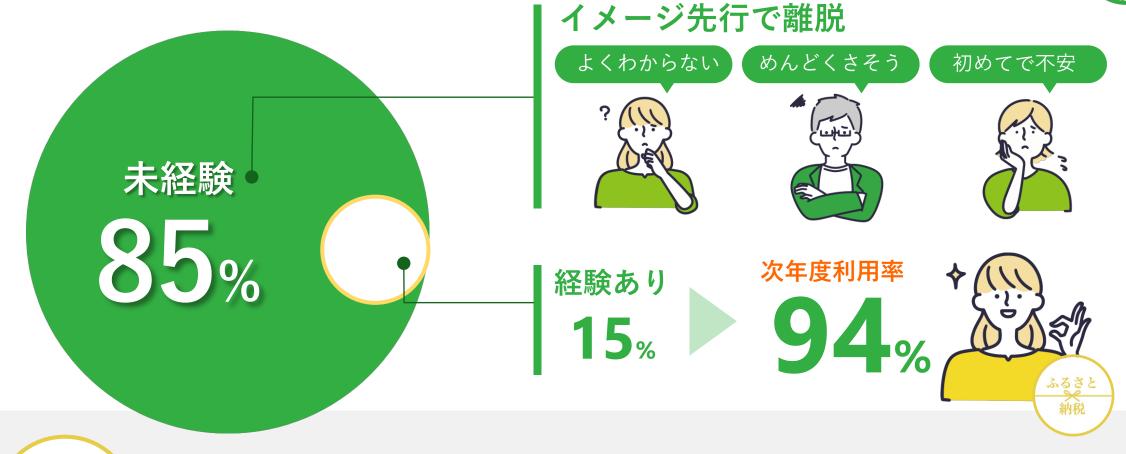
2022年度のふるさと納税総額は約9,654億円に達し、10年で約100倍近く に拡大。2026年までには2兆円を超える市場規模になる可能性があると 予測されます。



今後、未利用者の利用が増えていくので商材として 潜在的顧客に届きやすいです。

なぜ未利用者が多いのか





ふるさと納税

一度始めた人は継続する傾向が強いです!

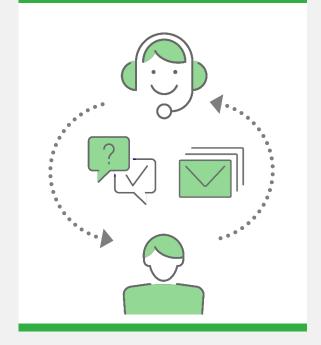
ふるさと納税onLINEの特徴・選ばれる理由



LINEで完結



充実のCSサポート



取り扱い自治体数

掲載自治体数

262ヶ所

返礼品の数

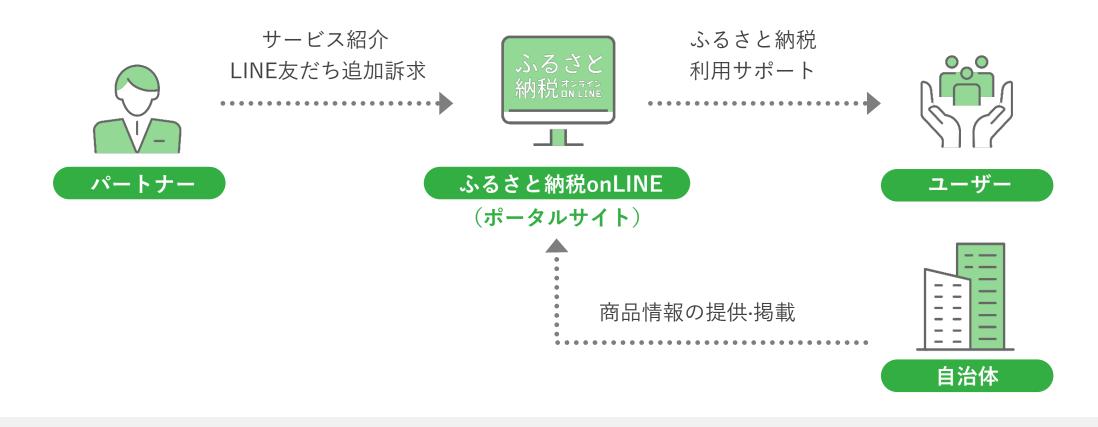
87,338件

それぞれの特産品 / 返礼品 から選択可

食品・雑貨・体験型プランなど

パートナー制度の仕組み





パートナー様に実施頂く事は、サービスを簡単に説明していただき

ユーザーにLINEを友達追加していただくだけ!!

サービスの流れ



パートナー様の 担当範囲

STEP

友達追加



STEP

控除額診断







STEP

商品検索決済



STEP

商品到着



STEP

控除手続き サポート



報酬制度

パートナー

※支払いターム・・・末締め翌々末払い

①友達追加報酬:500円

- ※1顧客当たり友達追加につき
- ※LINE追加時より3日経過の非ブロックユーザーに適用

②基本報酬:寄付額の1%

※紹介元パートナー寄付額×1%

③ボリュームインセンティブ: 寄付額の0~2%

※紹介元パートナー寄付額×インセンティブ料率

④紹介報酬:紹介先パートナー寄付額の0~2%

※各紹介先パートナー寄付額×インセンティブ料率差分

インセンティブ料率

▼紹介元+紹介先パートナー寄付合計額ベース

· 50万~: 0.5% · 100万~: 1% · 500万~: 1.5% · 1000万~: 2%

ユーザー

※支払いターム・・・毎日締め翌日払い

初回寄付完了時:500円

- ※AMAZONギフト券
- ※LINE追加時より3日経過非のブロックユーザーに適用

報酬例

合計9.8万円の報酬

①友達追加報酬

→3万

計算式:LINE追加単価_500円×LINE追加数_60人

②基本報酬

→1万

計算式:自社寄付額_100万★基本報酬料率_1%

③ボリュームインセンティブ

→2万

計算式:自社寄付額_100万×インセンティブ料率_2%)

④パートナー紹介報酬

→3.8万

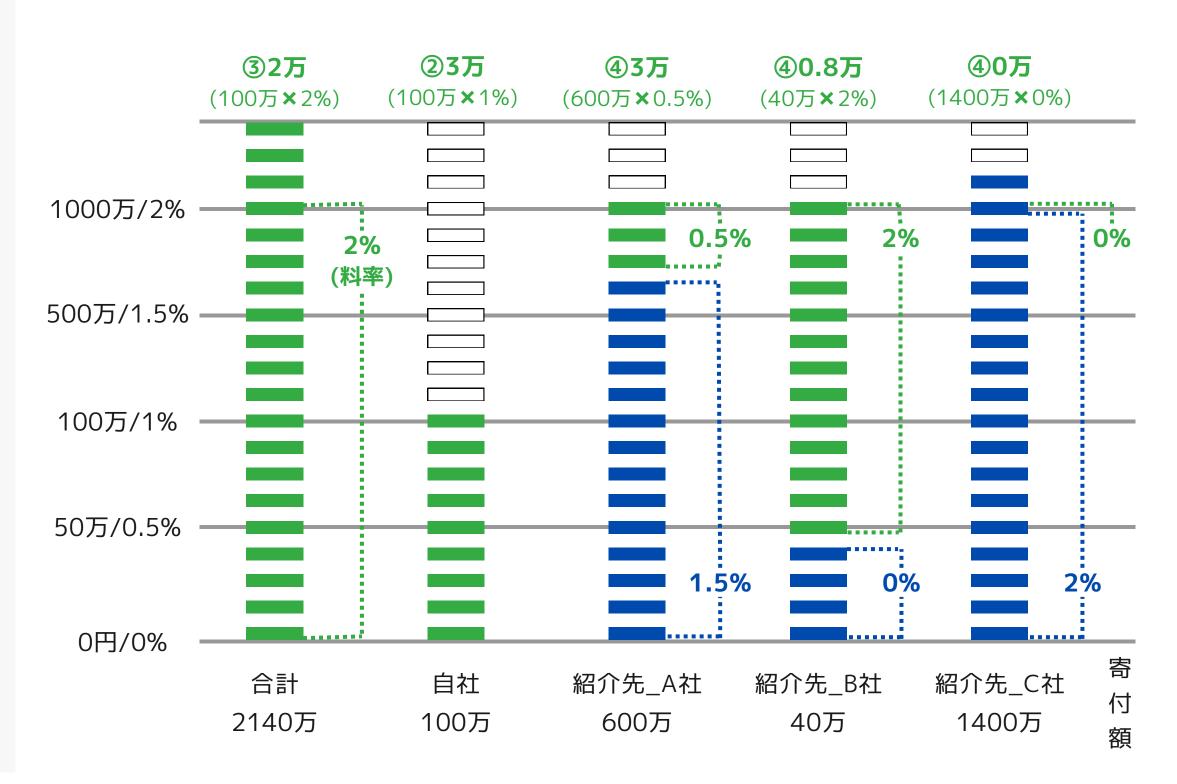
計算式:

・A社・・3万(A社寄付額_600万×インセンティブ料率差分_0.5%)

・B社・・0.8万(B社寄付額_40万×インセンティブ料率差分_2%)

·C社·・0万(C社寄付額_1400万×インセンティブ料率差分_0%)

自社URL経由LINE追加数60人 ① 3万(500円×60人)



販促ツール・サポート制度





代理店専用LP



SNS投稿テンプレート



研修マニュアル



パートナー専用窓口



レポートの提供



成功事例の共有



有料パートナー報酬制度



パートナーになるメリット











加盟までのフロー











特別ボーナス制度





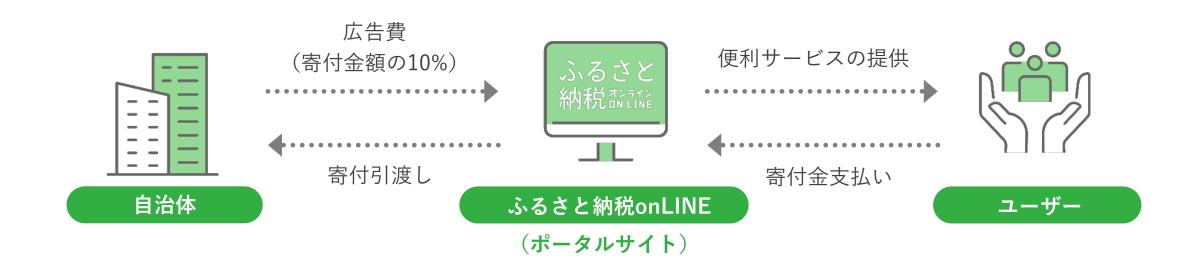
参考資料





なぜ無料提供が可能か





全プラットフォームで同じ仕組みを採用しています

パートナー活動例



01

フックツールとしての 自社商材の提案機会創出



SNS等で情報発信

02 今の商材にプラスで クロスセル 申込後の情報提供

03

既存顧客のフォローツール としての利用



保全やアフターフォローでの訪問時