cloud-all
くらうどーる 連載 19th

くらうどーるでAdobe・Autodeskの販売がスタート!

「くらうどーる」で、新たにAdobe Creative CloudとAutodeskの販売が開始された。クリエイターやエンジニアから高く評価されるツール群の追加は、クラウドビジネスの幅を広げる大きなチャンスとなる。

くらうどーるでパートナー様のストックビジネスを支援

アドビやオートデスク製品のサブスクリプションモデルが、いよいよくらうどーるからも購入できるようになった。プロ仕様のツールとして広く支持されている両社のツールは、まだまだ潜在的なユーザーが多く、有望な商材だ。

マイクロソフト製品のサブスクリプションでも知られるくらうどーるには、顧客の囲い込みや営業の効率化といったクラウドビジネスのさまざまなノウハウが蓄積されている。

アドビやオートデスク製品でも、製品情報、FAQといった情報提供、顧客の契約状況の管理を容易にするなど、パートナーさまのビジネスモデルを毎月売上が計上できる「ストックビジネス」へとシフトする支援体制が整っている。

また、クラウドビジネスを始めるための販売システムの構築やライセンス管理体制の確立を支援するコマースプラットフォームも提供されている。

●待望のアドビ、オートデスク製品がくらうどーるに登場

グラフィックデザインツール「Photoshop」はPCに加え、タブレットでの操作も強化されている。

Webアプリでも操作が可能な「AutoCAD LT」は自宅や外出先からでも操作が可能だ。

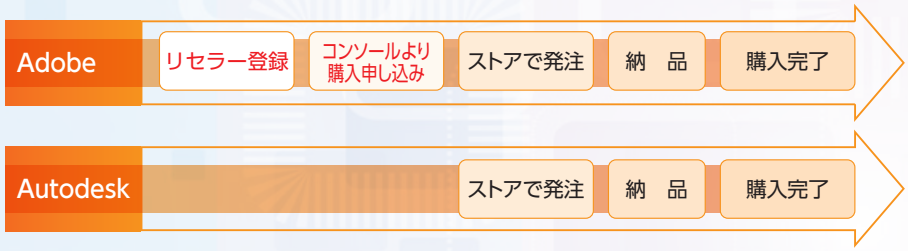
くらうどーるのメリット

- 自動更新なので更新忘れの心配なし
- 自動更新で発注や更新手続きの手間を軽減
- 便利な解約予約機能を搭載
- サイト上で購入履歴が確認可能
- 契約書レスで少額、複数回注文も簡単に対応可能

くらうどーるは、エンドユーザー様にもメリットがある。サブスクリプションの購入・追加・解約はエンドユーザー様自身で操作可能なWeb上で完結するため、面倒な更新手続きや煩わしい契約書管理が不要。また、「代理ログイン」によって、エンドユーザー様の代わりに手続きすることも可能だ。

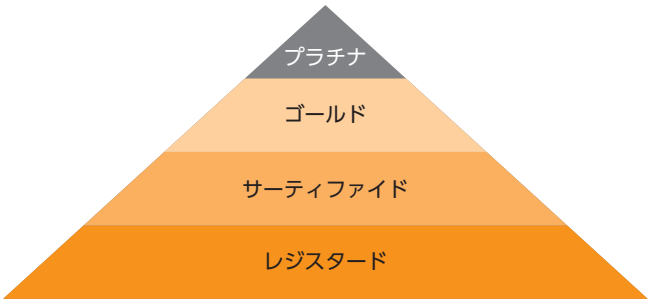
ストアから購入する方法

両社ともストアから注文が可能だが、アドビ製品を販売するには、リセラー登録およびリセラーコンソールからの購入申し込みが必要になる。



アドビ製品はリセラー登録が必要

アドビ製品を販売するには、リセラー登録が必須だ。くらうどーるでAdobe Creative Cloudのサブスクリプションを販売するには、事前にサーティファイドリセラーに登録しておく必要がある。サーティファイドリセラーに登録すると、アドビへの顧客情報登録やユーザー管理を行うリセラーコンソールが利用できる状態になる。



アドビのリセラーコンソール

契約期間とライセンスの追加・解約

くらうどーるは、顧客にもメリットがある。ライセンス管理に課題を抱える企業は多いが、いずれのサブスクリプションモデルも1年契約で、契約満了日の前日までに申し出がない場合には、翌年も1年契約が自動で更新されるため、更新をうっかり忘れることはない。更新手続きや契約書管理といった煩わしい業務も不要だ。

ライセンスを追加する際には、他のライセンスの契約満了日と揃えるため、追加した日からの月割り課金となる。すべてのライセンスが同じタイミングでの更新となるため、更新時期を管理する煩わしさがない。なお、アドビのライセンスは1ヵ月に満たない日数は課金されない。

また、ライセンスの解約（減数）は、契約更新のタイミングでのみ可能。減数・全解約ともに即時解約ではなく解約予約となっており、更新数量の確定日の前日まで予約及びキャンセルできる。

● 契約期間について

ライセンスは1年ごとの自動更新。ライセンスを追加しても、先行して契約しているライセンスと終了期間を合わせるため、月割り課金となる