

● 活動方針

- SaaS販売店の立場から意見を集め、より良いサービス基盤を作るための提言を行う
- SaaS販売店の協力を得て、現場の声を重点的に集める。

● 背景

- アプリケーションの販売がパッケージや従来のS Iから大きく変化し、ネットワークを通じたサービス化が始まろうとしている。この変化はアプリケーション・ベンダー、販売代理店、システム・インテグレータなど流通関係者と利用者にとって画期的な変革であるが、その利便性、使用方法など具体的な問題については不明の点が多い。
- ベンダーからの一方的な押し付けでなく、利用者や販売店の声を反映したサービス・モデルの構築が必要

● 活動目標

- SaaS販売店となるS I、ITコーディネータ、販社等へのヒアリング
- SaaS販売店からの反応、Helpdesk、クレーム等の解析からケース・スタディ会を実施
- 販売店の声を整理、分析したリセラー・レポートの発行

● 具体的なアクションとスケジュール

- KSDNの稼動開始に合わせて販売店に声掛けし、分科会メンバーを募集
- 販売店へのヒアリング、ケーススタディは2010年1月以降の予定
- 定期的な販売店とベンダーの共同分科会を開催（年6回程度）