

Private Label Account Service

Unter dem Namen Private Label Account Services bietet MITACS eine eigene Produktschiene speziell für Vertriebsorganisationen und Service-Provider ("VP") an.

MITACS gestaltet - aufgrund Ihrer Wünsche - ein eigenes Produkt mit eigenem Namen.

Der Vertriebspartner vertreibt dieses Produkt anschliessend exklusiv.

Der Vertriebspartner kümmert sich um Marketing & Vertrieb dieses Produkts.

MITACS kümmert sich um den Rest (Technik, Support, Abrechnung, Inkasso)

Vorteil ist, dass

- spezielle Kundengruppen angesprochen werden (zB "eigener Spezial-Tarif nur für Spanien") oder auch
- auf spezielle Vertriebspartner-Anforderungen eingegangen werden kann (zB spezielle Provisionsvereinbarung), die mit "herkömmlichen" Produkten nicht ideal abgedeckt werden können.

Gerade für "kleine" Service-Provider mit einigen tausend Kunden reduziert sich der Aufwand sehr massiv - es kann mit attraktiver Provision und marktgerechten Preisen angeboten werden.

Key-Features:

- Freigeschaltete Services werden in Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner definiert (zB nur Preselection, nur VoIP, nur bestimmte Länder)
- Verkaufspreise kann der VP selbst bestimmen
- Provision ist frei wählbar
- Produkt-Name und Logo gemäss den Wünschen des VP
- Auf der Preislisten, Rechnungen, Auftragsbestätigungen, beim Customer-Care wird genau dieser Name bzw. Logo verwendet
- Customer-Care bekommt eine eigene Telefon, Fax-Nummer bzw. Email-Adresse - keine Überschneidungen mit anderen MITACS-Services
- Abrechnung durch MITACS - VP hat keinerlei Inkasso-Risiko
- Customer-Care durch MITACS - VP muss kein Customer-Care machen
- MITACS kümmert sich um die gesamte Abwicklung bzw. Technik

Voraussetzungen:

- VP hat Vertriebsstruktur

- Mindestens 500 Kunden innerhalb von 6 Monaten nach Start
(Bei Nicht-Erreichen wird die Provision auf 2% zurückgestuft)