

December 2010

Velkommen til Zapnas første forhandlernyhedsbrev. Her vil vi fremover informere om nyheder og aktiviteter for at forbedre samarbejdet.

Denne gang vil vi fortælle om en række tiltag der bliver iværksat for at få flere kunder ligesom vi vil informere om en række værktøjer I - som forhandlere - kan gøre brug af. I kan med fordel sørge for at jeres medarbejdere også får denne information ved at sende denne videre.

Vi har siden sommer fået mange nye kunder som bruger vore produkter hver dag. Vi har i samme periode også fået en række nye forhandlere hovedsagligt på Sjælland. Men der allerede forhandlere i gang i Aarhus og Odense. I de næste måneder vil endnu flere forhandlere sælge produkterne fra Zapna – både Zerocall til private og Zapna til erhvervskunder.

Vi ønsker øget salg

Vi har været ude og tale med en række af jer for at finde frem til, hvordan vi i fællesskab kan øge salget.

Resultaterne viser, at vi kan få øget salg ved at:

1. sikre, at I husker at sælge zerocall
2. tilføje flere startpakker
3. øger markedsføringen
4. øger provisionen

Der er flere penge at tjene – vi øger provisionen!

Vi starter med det sidste punkt først og har gået vore provisioner igennem. Der vil fremover (fra 6.12.2010) være endnu flere penge at tjene:

- 1) HØJERE PROVISION på startpakken
- 2) FASTHOLDELSE af optankningsprovision
- 3) NY provision - når du sikrer, at kunden opretter automatisk optankning
- 4) NY BONUS - FORBRUGSBONUS- for hver minut kunden taler tjener du op til 2 øre for hver eneste minut – uanset om det er gratisminut for kunden eller ej.

Fremover tjener du:

200 kr. eller mere per kunde:

45 kr. per startpakke:

35 kr. per solgt startpakke (200 kr.startpakke)

10 kr. ekstra, hvis kunden opretter automatisk optankning.

10% på dine kunders optankninger – uanset om det bliver tanket op i butikken eller på nettet også på kunder som har automatisk optankning aktiv.

Du tjener yderligere på forbrugsbonus. For hvert eneste minut din kunde taler uanset om det er "gratisminut" eller ej:

- **1 øre per forbrugt minut - for op til 100 kunder**
- **1½ øre per forbrugt minut – fra 101 til 250 kunder**
- **2 øre per forbrugt minut for mere end 500 kunder**

Det medfører, at du fremover vil tjene penge på at oprette kunden men også på kundens forbrug. Jo mere kunden bruger – jo mere tjener du. Du vil fremover kunne tjene mere end 150-200 kr. på en gennemsnitskunde

Så hvis du opretter én kunde hver anden dag i 3 måneder vil du kunne tjene mere end 7.500 kr. uden at skulle gøre meget andet end at sikre kunden kommer i gang!

Provisionerne - gældende fra i dag (6.12.2010) men bliver ændret på agentportalen i løbet af den kommende uge.

Bonus- vil du modtage opgørelse af på månedsbasis – senest den 15. i efterfølgende måned. Første gang 15. januar 2011

Nu er der endnu flere grunde til at sælge Zerocal til alle kunderne der kommer i din butik.

Specielt for autooptankning – sådan gør du

Det er meget nemt at oprette autooptankning – du kan gøre det på 2 måder:

1) NY kunde

- benyt linket øverst på websiden i din agentportal
- her taster du eller kunden både oprettelsesdata
- aktiver "autorefill", udfyld beløb samt ved hvilket beløb der skal optankes – dvs. kundens minimums grænse. Kunden eller du indtaster kundens kortoplysninger som de accepterer og gemmes.
- Så sætter du kunden i gang og sikrer at zerocall vises sig i kundens display og foretager et testopkald.

2) Allerede kunden – uden autooptankning

- Log ind på kunden konto – og aktiverer "autorefill" samt beløbsgrænser mv. og "gem"
- Herefter vil kunden konto automatisk blive fyldt op.

Du kan også tjene penge på at hjælpe andre

Vi har også indgået samarbejde med rejsearrangøren Travellink, hvor Travellinks kunder kan bestille startpakker mv. I den forbindelse har vi brug for en række forhandlere som ønsker at være "igangsætningspartnere". Det eneste I skal gøre er at hjælpe kunden i gang, at sætte zerocal simkortet i gang. Kunden vil have en kode som han skal aflevere til jer og i vil modtage 20 kr. i provision for at udføre denne opgave.

Hvis du ønsker at deltage i dette bedes du melde dig til her [Tilmelding opstartshjælp](#)

Har du brug for yderligere marketing materiale?

Vi har udviklet 3 bannere som du kan ligge op på din hjemmeside og kunderne opretter sig selv men på dit eget forhandlernummer.

Hvis du mangler simkort, brochurer, prislister eller andet butiksmateriale sig til og hvis du vil have en email du kan sende ud til dine kunder så kontakt os så sørger vi for en salgsmail til dig!

Hvis du har brug for marketingassistance [bestil marketingassistance](#)

Forbedret service og support

Vi optimerer forhandlersupporten i den kommende tid - brug support@zerocal.com for at få hjælp til kundesager. Klik på nedenstående link, hvis du gerne vil have besøg af vor [forhandlerkonsulent](#) så bliver du kontaktet i løbet af kort tid.

Forhandlermøde

Vi holder forhandlermøder i starten af 2011 men det kommer vi tilbage til.

Med disse tiltag ser vi frem til at vi får mange flere kunder i den kommende tid. Du er altid velkommen til at kontakte os uanset om du skal have hjælp eller har input , ideer som kan forbedre vore fælles muligheder for at få kunder.

Godt salg og Mange hilsner

Zerocal teamet

fra zapna
Mobilgere til hele verden

