# Angebot: Telegram-Bot Produktbewerbung & Bezahlung

#### 1. Ueberblick

Du bietest einen Telegram-Bot, der:

- Produkte im Telegram-Kanal des Betreibers bewirbt
- Bestell- und Bezahlprozess innerhalb von Telegram abwickelt
- Conversion-Rate signifikant erhoeht durch nahtlosen Prozess
- Den Betreiber von technischer und organisatorischer Arbeit entlastet

### 2. Leistungsversprechen

- Steigerung der Lead-zu-Kunde-Conversion um mindestens X % (je nach Kanal individuell messbar)
- Vollautomatischer Verkaufsprozess: kein Wechsel zu externen Shops noetig
- Vollstaendige Zahlungsabwicklung (z. B. via Telegram Payments oder integrierte Zahlungsmethoden)
- Echtzeit-Statistiken ueber Verkaeufe & Nutzerverhalten
- Support und Wartung des Bots inklusive

## 3. Verguetungsmodell

Variante A - Erfolgsabhaengige Provision

- Provision: 25 % vom Nettoumsatz (abzgl. Steuern und Rueckerstattungen)
- Abrechnung: monatlich nach tatsaechlichem Umsatz
- Vorteil: Kanalbetreiber zahlt nur bei tatsaechlichen Verkaeufen

Variante B - Fixpreis + reduzierte Provision

- Fixpreis: 99 EUR pro Monat (fuer Betrieb, Support, Updates)
- Provision: 10 % vom Nettoumsatz
- Geeignet bei hoehrem Bestellvolumen und verlaesslicher Nutzung

Variante C - Staffelprovision

Umsatz monatlich (EUR) | Provision (%)

# Angebot: Telegram-Bot Produktbewerbung & Bezahlung

0 - 1.000 | 20 % 1.001 - 3.000 | 25 % > 3.000 | 30 %

## 4. Beispielrechnung

Bei 2.000 EUR Umsatz im Monat:

Modell | Fixkosten | Provision (25 %) | Gesamtkosten fuer Betreiber

Variante A | 0 EUR | 500 EUR | 500 EUR

Variante B | 99 EUR | 200 EUR | 299 EUR

Variante C | 0 EUR | 450 EUR (20% auf 1.000 + 25% auf 1.000) | 450 EUR

### 5. Dein Mehrwert

- Du traegst Risiko: Betreiber zahlt nur bei Erfolg
- Du steigerst aktiv Umsaetze und Sichtbarkeit
- Du ersparst dem Betreiber technischen Aufwand und Versandprobleme
- Du bietest modernen, mobil-optimierten Kaufprozess in der beliebten Telegram-Umgebung

#### 6. Naechste Schritte

- Kostenloser Testzeitraum von 14 Tagen fuer den Bot
- Individuelle Analyse des Kanals zur Conversion-Optimierung
- Anpassung des Modells an besondere Wuensche (z. B. mehrsprachiger Support)