

DIGITAL PAY SLIPS | SECUREDD RESELLER-PROGRAMM



Steigern Sie Ihren Umsatz mit digitalen Gehaltsabrechnungen

Schön, dass Sie sich für unser Reseller-Programm entschieden haben. Mit SECUREDD bieten Sie Ihren Kunden maximalen Comfort bei digitalen Gehaltsabrechnungen und helfen Sie ihnen, ihren Umsatz auf einfache Weise zu steigern.

Partner

Wenn Sie über die folgenden Funktionen verfügen, stehen Sie kurz davor, Ihr Geschäft bis 2021 problemlos auszubauen:

- ✓ Sie haben einen Kundenstamm, der digitale Lösungen für Gehaltsabrechnungen benötigt
- ✓ Ihre Kunden suchen nach kostensparenden Alternativen zu herkömmlichen Gehaltsabrechnungen auf Papier
- ✓ Sie liefern seit mehreren Jahren Gehaltsabrechnungen (Software)
- ✓ Sie haben ein Verkaufsteam, das bereit ist, neuen und bestehenden Kunden neue Lösungen anzubieten
- ✓ Ihre Kunden verwenden weiterhin Abrechnungen und Zahlungsdokumente in Papierform

Welche Vorteile haben Sie als Partner?

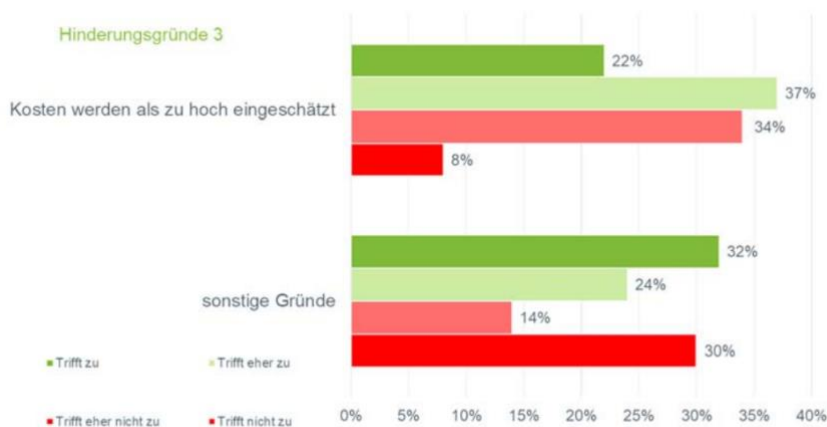
- ✓ Attraktive Margen von bis zu 35%
- ✓ Stabile und zuverlässige Software mit einer Verfügbarkeit von 99,97%, mit der Ihre Kunden rund um die Uhr auf ihre Gehaltsdokumente zugreifen können
- ✓ Sehr geringe Auswirkungen auf die IT-Infrastruktur Ihrer Kunden aufgrund unserer eigenständigen Software
- ✓ Keine Wartungskosten
- ✓ Optionen wie Anpassung der Corporate Identity, Speichern von Korrespondenz und Hinzufügen zusätzlicher Registerkarten

Wie können Sie meine Kunden für digitale Gehaltsabrechnungen begeistern?

Recherchen der Zeitschrift TECMedia haben ergeben, dass 81% der Unternehmen in Deutschland noch immer Gehaltsabrechnungen in Papierform verwenden. Dies kostet schnell zwischen 1,20 € und 1,90 € pro Monat und Mitarbeiter! Das Anfordern von Gehaltsabrechnungen, nachdem ein Mitarbeiter die Organisation verlassen hat, kostet sogar durchschnittlich 24 € pro Mitarbeiter und Gehaltsabrechnung, einschließlich der Betriebskosten. Während die Kosten mit unserer SECUREDD Gehaltsabrechnungslösung rund 1,80 € pro Jahr betragen. Sie haben richtig gelesen: Im Jahr.

Die Frage ist: Warum werden in Deutschland immer noch Papier-Gehaltsabrechnungen verwendet? Nach Angaben der Hochschule Mittelhessen, sind viele Unternehmen davon überzeugt, dass Digitalisierung von Betriebsprozessen, einschließlich der Gehaltsabrechnungen, eine teure Angelegenheit ist.

Die Digitalisierung von Gehaltsabrechnungen muss allerdings nicht teuer sein, um zuverlässig zu sein:



Quelle: Technischen Hochschule Mittelhessen

Wie fangen wir an?

- ✓ SECUREDD verfügt über langjährige Erfahrung im Aufbau von Reseller-Netzwerken
- ✓ Der erste Schritt ist immer eine ausführliche Demo unserer Software
- ✓ SECUREDD bespricht Ihr Kundenportfolio mit Ihrer Handelsabteilung. Haben Ihre Kunden einen dringenden oder latenten Bedarf?
- ✓ SECUREDD arbeitet mit Ihrer Marketingabteilung zusammen, damit Sie leicht neue Kunden dazugewinnen
- ✓ Wir beraten Sie umfänglich über unsere diversen Vertragsformen für Reseller Status

Was bietet SECUREDD?

- ✓ Wir unterstützen Ihr Unternehmen mit Marketing- und Vertriebsmaterialien
- ✓ Wir bieten umfangreiche Produktschulungen
- ✓ geben Ihnen die Möglichkeit, unsere Software auch als White Label' zu implementieren
- ✓ bieten Unterstützung im Vorverkaufs- und Verkaufsprozess, sodass Sie schnell Ergebnisse erzielen können
- ✓ Wir helfen Ihren Kunden bei der Implementierung und Einführung der Software
- ✓ liefern Unterstützung bei Fragen von Kunden und Interessenten
- ✓ bieten ein Co-Marketing-Programm zur Zusammenarbeit an

Partnerplan erstellen

Sobald Sie Ihre Kunden die Leistungsfähigkeit und Einfachheit unserer SECUREDD-Lösungen kennengelernt haben, können wir gemeinsam einen Partnerplan erstellen.

Gern helfen wir Ihnen bei unterschiedlichen Planungselementen, wie zum Beispiel den Folgenden:

1) Beschreibung und Einordnung Ihrer Kunden, die zum Profil für digitale Lösungen passen:

- ✓ Geben Sie eine kurze Beschreibung an: die Gesamtzahl der Mitarbeiter, die primären Ansprechpartner und die Branche der Kunden
- ✓ Hauptmotive die zum Kauf bewegen

2) Kundenhistorie:

- ✓ Umsatzdaten der Unternehmen und Umsatzanteil für digitale Gehaltsabrechnungen;
- ✓ Geschichte der Beziehung (Dauer, Nähe, Zufriedenheit)

3) Kundenpotential:

- ✓ Welchen Umsatz / Wachstum erzielt der Kunde? Welche (bekannten) Ziele hat sich der Kunde gesetzt? Können wir als Unternehmen darauf reagieren?

4) Ziele:

Welche Ziele möchte ich im Bereich erreichen:

- ✓ Umsatz und/oder Marge/Beitrag
- ✓ Artikel- und/oder Produktkauf
- ✓ Besuchsfrequenz
- ✓ Kundenzufriedenheit
- ✓ Möglicherweise andere Ziele

5) Aktivitäten, Kostenplan und Zeitplan:

- ✓ Geben Sie in einer Übersicht an, welche verschiedenen Aktivitäten Sie wann durchführen werden, welche Kosten diese Aktivitäten möglicherweise verursachen und welche Bedeutung diese Aktivitäten für den Geschäftsprozess haben. Die Verkaufskosten müssen ebenfalls angegeben werden.
- ✓ Machen Sie einen Planungsüberblick über die Anzahl der Besuche oder Kundenkontakte, die Sie machen möchten. Was ist der Zweck des Besuchs und mit wem werden Sie sprechen?

SECUREDD PARTNER & RESELLER PROGRAM

“Ihr Erfolg ist was wir anstreben”

	Authorized Partner > €25.000 yearly revenue	Silver > €50.000 yearly revenue	Gold > €75.000 yearly revenue
Produktschulungen	X	X	X
Sales Training		X	X
Co-Marketing- Materialien	X	X	X
Co-Marketing-Budget SECUREDD			X
Jährliche Messeunterstützung			X
Marge	25%*	30%*	35%
Sales Kit		X	X
Unterstützung der Implementierung	X	X	X
Whitelabel- Unterstützung		X	X
Vertriebsunterstützung g DEMO			X
Private Cloud- Unterstützung		X	X
Private Cloud-Folgen			X
Support bei der Neukundenakquise			X
Sales Support	X	X	X

Warum sollten Sie mit SECUREDD zusammenarbeiten?



Unsere Lösungen sind seit mehr als 10 Jahren zuverlässig und robust im Einsatz. Endbenutzer haben ein optimales digitales Erlebnis und eine intuitive Möglichkeit, auf ihre Dokumente zuzugreifen. Von standardisierten Lösungen bis hin zu kundenspezifischen Projekten. SECUREDD geht noch einen Schritt weiter. Unabhängig davon, ob Sie Ihr digitales Geschäft erweitern und Ihren bestehenden Kunden mehr bieten oder neue Kunden gewinnen möchten, wir unterstützen Ihr Geschäft während des gesamten Zyklus. Partner wie CENTRIC, Paragon und ABRESA sind bereits gut etabliert.

Contact sales:

Alejandro Matamala

Manager Partner Sales DACH Region

Mobile: +31-639840364

Email: alejandro@securedd.nl