

## AIRTIME-PROVISION

Da wir inzwischen nicht mehr nur die einmalige Provision bei Abschluss / Vertragsverlängerung von Vodafone, sondern eine sogenannte **AirTime-Provision, d.h. eine Beteiligung am Umsatz des Kunden**, erhalten, ist es wichtig, dass die Verträge optimiert geschaltet werden. Das heißt, dass die Verträge zum einen im richtigen Tarif und zum anderen in der richtigen Reihenfolge geschaltet werden.

**Wer die AirTime eines Kunden erhält, hängt von der betreuenden VO-ID ab. Diese hängt davon ab, welche VO-ID die letzte Aktivierung bzw. Verlängerung auf dem jeweiligen Kundenkonto durchgeführt hat. Da es die AirTime-Provision ausschließlich für Agentur-VO-IDs gibt, ist es wichtig, dass die zuletzt aktivierte Karte auf einem Kundenkonto immer auf die Agentur-VO geschaltet wird.**

	Agentur	Exklusiv	EURONICS
Sämtliche Sprachtarife mit Laufzeit	X	-	-
Sämtliche Datentarife mit Laufzeit	X	-	-
DSL	X	-	-
CallYa OpenEnd	X	-	-
Andere CallYa Tarife	-	-	-

Wenn man z.B. anstelle einer VVL einen KombiComfort über Exklusiv aktiviert und der alte Sprachtarif auf SIMonly umgestellt wird, dann sollte der KombiComfort auf ein einzelnes Kundenkonto aktiviert werden, damit wir wenigstens für das Minutenpaket die AirTime-Provision erhalten – denn für die Exklusiv-Karte gibt es nichts.

Nehmen wir an, ein **Kunde hat 2 Karten**, die momentan über **Grünstadt betreut** werden, da er **dort die letzte VVL** vor 10 Monaten durchgeführt hat. Dieser **Kunde geht jetzt nach Kaiserslautern und schließt eine Datenkarte auf sein bestehendes Kundenkonto ab**, was dazu führt, dass das **komplette Kundenkonto** – und somit auch die **AirTime für die beiden alten und natürlich die neue Karte** – **auf Kaiserslautern übertragen** wird. So erhalten wir für seine 3 Karten die Umsatzbeteiligung.

Es ist auch **wichtig**, dass wir **hochwertige Tarife (SuperFlat) mit hochwertigen Zusatzoptionen (SMS Pakete, Live! InternetFlat, E-Mail Connect,...)** verkaufen, da der Kunde durch die Zusatzoptionen **mehr Leistung, die er nutzt, hat und natürlich dafür auch mehr zahlt und gleichzeitig unsere AirTime höher ausfällt.**

**Außerdem ist es sehr wichtig, den Kunden durch Zufriedenheit zu halten, da wir nur so lange an seinem Umsatz beteiligt werden, wie er von uns betreut wird. Verlängert er nach 2 Jahren in einem anderen Shop oder gar über die Hotline, erhalten wir für all seine Karten keine Umsatzbeteiligung mehr.**

## AIRTIME-PROVISION

Beispielsituation	Lösung
<p><b>Kunde hat ein KombiPaket 60 und möchte VVL mit KombiTicket</b></p> <p>(KombiPaket 60 wird auf SIMonly umgestellt – dazu kommt ein KombiComfort auf Exklusiv zur Subvention)</p>	<p><b>Der KombiComfort wird auf einzelnes Kundenkonto geschaltet.</b> Denn für Exklusiv gibt es keine AirTime – würde der KombiComfort auf das gleiche Kundenkonto aktiviert werden, wäre die AirTime für beide Karten weg – so erhalten wir für das MinutenPaket die AirTime, da dieses über Agentur verlängert wurde.</p>
<p><b>Neukunde möchte KombiTicket 120</b></p> <p>(KombiComfort auf Exklusiv zur Subvention + MinutenPaket 120 SIMonly auf Agentur für insgesamt 29,95 € pro Monat)</p>	<p><b>Zuerst wird der KombiComfort auf Exklusiv und danach das 120 MinutenPaket SIMonly auf Agentur aktiviert.</b> Dadurch erhalten wir für beide Karten die AirTime, da als letztes die Agentur-VO aktiviert hat und das komplette Kundenkonto dadurch von der Agentur-VO betreut wird.</p>
<p><b>Kunde hat ein Kundenkonto mit 2 Sprachtarifen und einem Datentarif, dass bisher über die Agentur-VO betreut wurde. Er möchte jetzt 2 KombiPakete 60 zusätzlich über unsere aktuelle EURONICS-Aktion für seine Töchter beziehen.</b></p>	<p><b>Die neuen Karten über die EURONICS-VO werden auf ein neues Kundenkonto aktiviert,</b> da wir bei Aktivierung auf das alte Kundenkonto die AirTime der bisherigen 3 Karten verlieren würden. Für die neuen Karten gibt es sowieso keine Airtime.</p>
<p><b>Kunde möchte unbedingt CallYa</b></p>	<p><b>CallYa Open-End wird aktiviert,</b> da dies der einzige CallYa-Tarif mit AirTime ist.</p>

Zu beachten	Grund
<p><b>Kunde muss immer zufrieden mit uns sein</b></p>	<p><b>Wechselt der Kunde mit nur einer Karte in einen anderen Shop oder zur Hotline, erhalten wir für keine Karte auf dem Kundenkonto die AirTime mehr.</b></p>
<p><b>Bei mehreren Aktivierungen: Agentur immer am Schluss</b></p>	<p><b>Nur dann gibt es für alle Karten die AirTime.</b></p>
<p><b>Hochwertige Tarife und Optionen verkaufen</b></p>	<p><b>Je mehr Umsatz, desto mehr AirTime für uns.</b></p>
<p><b>Eher Agentur- als Exklusiv/EURONICS-Credits anbieten</b></p> <p>(außer bei Exklusiv/EURONICS-Aktionen)</p>	<p><b>Nicht nur die einmalige Provision, sondern Beteiligung am Umsatz des Kunden, was es bei Exklusiv / EURONICS nicht gibt.</b></p>
<p><b>Bei CallYa immer auf Open-End beraten</b></p>	<p><b>Der einzige CallYa-Tarif mit AirTime. Über diese Weise kann man auch an einem CallYa-Kunden Geld verdienen</b> (CallYa Open-End-Kunden haben übrigens einen sehr hohen APU (Durchschnittsumsatz) – führt zu höherer Umsatzbeteiligung)</p>