

Gemeinsam mit Ihnen wollen wir ehrgeizige Ziele erreichen!

Profitables Wachstum und Erhöhung des Marktanteils bei allen wesentlichen Lieferanten im deutschen Distributionsmarkt für 2011.

Führender Distributor sowie ein starker und verlässlicher Partner für den Fachhandel/Kooperationspartner.

Starkes Wachstum vor allem durch unsere Präsenz im Fachhandel.

Innovative und erfolgreiche Zukunftskonzepte.

Bei diesen Zielen setzen wir auf den Fachhandel und wollen ihn für die Zukunft stark machen!

Begleiten Sie uns auf diesem Weg!



Was erwarten wir von Ihnen?

Qualifikationskriterien

MobileWorld dient als Dach-Marke. Im Fokus stehen immer die bevorzugten Netzbetreiber und Sie als Kooperationspartner selbst.

- Ladengeschäft mit ausreichend Fläche um zwei Netzbetreiber repräsentativ darzustellen (ab 40 m² und zwei Schaufenstern)
- Sichtbare Darstellung und Integration eines D-Netzes und eines E-Netzes
- Je Standort besteht die Möglichkeit aus einem D- und einem E-Netz zu wählen:
 - z.B. Telekom mit O₂ oder E-Plus
 - z.B. Vodafone mit O₂ oder E-Plus
- Die beiden integrierten Netzbetreiber werden fokussiert vermarktet
- Grundsätzlich haben Sie aber alle Mobilfunknetze und Hersteller im Angebot
- Aktionen der Netzbetreiber und die der MobileWorld werden deutschlandweit gemeinsam angeboten und präsentiert
- Nutzung unseres Kassensystems bzw. Lieferung eines Abverkaufsreportings
- Bezogen auf das Vertragsgeschäft soll der Umsatzanteil der MobileWorld 100% im Neukundengeschäft, in den Netzbetreiber Original Vertragsverlängerungen und in der Festnetzvermarktung ausmachen
- Die jährliche Umsatzeinstiegsgröße beträgt 200.000,- € inklusive Hardware
- Durchschnittlicher Hardware Umsatz im Monat von 5.000,- €
- Leistungs-Bemessungskriterien:
 - 40 Punkte pro Monat (jede Aktivierung = 1 Punkt)
 - In den Kategorien: Neukunde (Voice/Daten), Vertragsverlängerung, Breitband/Festnetz
 - In 2 der Kategorien müssen jeweils 10 Punkte erreicht werden

Erweitern Sie Ihr Geschäft Werden Sie Kooperationspartner bei der MobileWorld



www.mobileworld.de

Warum MobileWorld?

Wer zukunftsicher handeln möchte, braucht starke und zuverlässige Partner!

Der Distributionsmarkt ist in der Konsolidierung. Es gibt nur noch eine sehr überschaubare Anzahl verlässlicher, solventer und zukunftsicherer Distributionspartner.

Die Zahl der aktiven freien Mobilfunkhändler sinkt stetig.

Die Netzbetreiber setzen mit ihren Strategien klar auf große Handelsketten und steuerbare POS. So schwindet die Marktpräsenz des traditionellen Fachhandels.

Neukunden zu gewinnen heißt, sie von anderen Anbietern abwerben und durch attraktive Angebote zu gewinnen und zu halten.

Marken- und Produktvielfalt sichert Wachstum und wirtschaftliche Stabilität.

Finanzielle Liquidität ist die größte Herausforderung des Handelspartners, die MobileWorld durch die Konzerngruppe gewährleisten kann.

Wir bieten Ihnen Perspektiven – unser Kooperationspartnerkonzept.

- Exklusiver Kreis an ausgewählten Fachhandelspartnern
- Bereitstellung notwendiger Liquidität
- Fester Partnerstatus mindestens für 1 Jahr
- Bereitstellung der kompletten IT-Infrastruktur
- Möbelkonzept
- Attraktive Konditionen
- Exklusive Aktionsangebote
- Breites Produktportfolio und geringe Kapitalbindung vor Ort möglich
- Zugang zu allen Industriepartnern und dem kompletten Produktportfolio der MobileWorld
- Betreuung durch Außen- und Innendienst (MobileWorld-Händlerbetreuung)

Was bieten wir unseren Partnern?

Umfangreiches Produktsortiment

- Alle 4 Mobilfunknetze vom Neuvertrag bis zur Vertragsverlängerung
- Qualifizierte Geschäftskundenvermarktung
- Breitband-/Festnetzprodukte
- Attraktive Hardware u.a. mit exklusiven Angeboten
- Notebooks
- Umfangreiches Zubehörportfolio
- Handyschutzpaket
- Energie
- Services:
 - Geräterückkauf
 - Finanzkauf
 - Gegebenenfalls Integration in Kundenbindungsmaßnahmen

Optimale Unterstützung

- Online Portal:
 - Bestelltool
 - Freischaltportal oder alternativ Netzbetreiber Originalsysteme
- Spezielle Portale:
 - Hardware Hersteller
 - Geräterückkauf
 - Finanzkauf
 - Energie
 - Handyschutz
- Kassensystem inklusive Warenwirtschaft
- Qualifizierte Außen- und Innendienstbetreuung

Attraktives Konditionsmodell

- Übernahme der Konditionsbestandteile der Netzbetreibermodelle
- Attraktives Jahresrückvergütungsmodell bezogen auf den Gesamtumsatz
- Zusätzliche MobileWorld Konditionsbestandteile
- Umfassende Marketingunterstützung seitens der MobileWorld und der Industrie

Jahresumsatz	Prozentsatz	Jahresbonus
>= 200.000,- €	1,0 %	2.000,- €
>= 230.000,- €	1,5 %	3.450,- €
>= 260.000,- €	2,0 %	5.200,- €
>= 300.000,- €	2,5 %	7.500,- €
>= 400.000,- €	2,5 %	10.000,- €

jährlich
Jahresumsatz basiert auf Hardware, Zubehör, Basisprovisionen auf Laufzeitverträge 24 Monate

Übersicht Einnahmen:

	monatlich	jährlich
Neuverträge und VVL 24 Monate (Bsp. 40 Akt. monatlich)	> 3.000,- € mgl.	> 36.000,- € mgl.
Hardware only (Bsp. 20 Geräte monatlich)	1.100,- € mgl.	13.500,- € mgl.
Vielzahl an Zusatzeinkommen möglich	Optionen Prepaid Zubehör Lifeline Strom Hardware WKZ Marketing regionales Geld	
Jahresbonus (Bsp. 400.000,- € Jahresumsatz)		10.000,- € mgl.