

Overzicht verkoopkanalen

KPN Zakelijk Mobiel via sTN

Al 25 jaar de beste prijs voor het MKB. Daar zijn we trots op.

Met een klein en enthousiast team zorgen we dat het hart van de Nederlandse economie bereikbaar is. Iedere dag bundelen wij onze krachten om nog betere prijzen te bedingen bij de grote internet en telecomproviders. Kies je voor sTN? Dan kies je voor de beste prijs met ouderwets goede service.



Informatieflyer

Verkoopkanalen voor KPN Zakelijk Mobiel producten via sTN

In deze flyer bieden wij een helder overzicht van de variatie aan verkoopkanalen binnen sTN voor de verkoop van KPN Zakelijk Mobiel Producten, gericht op jullie rol als handelsagent of reseller. Elk kanaal biedt specifieke voordelen en uitdagingen. Deze informatie helpt jullie bij het kiezen van de meest geschikte aanpak voor het vergroten van jullie marktbereik en het optimaliseren van klantrelaties.

■ Handelsagenten

Handelsagenten die klanten werven voor KPN via sTN, waarbij sTN de producten en facturatie aan jullie klanten verzorgt. De verkoop en eerstelijnsverantwoordelijkheid heb je zelf in de hand. Voor complexere vragen en advies staat zowel de KPN servicedesk als de mobiele adviseurs tot jullie beschikking onder ons motto: we helpen je graag!

Voordelen:

- **Geen administratieve lasten:**
Omdat sTN verantwoordelijk is voor de facturatie en het klantbeheer, kunnen jullie je volledig richten op acquisitie en klanttevredenheid, zonder je zorgen te maken over administratieve rompslomp.
- **Geen administratieve lasten:**
Het risico van wanbetaling of klanten die niet betalen ligt volledig bij sTN, wat financiële zekerheid biedt voor jullie als agent.
- **Sterke merkassociatie:**
Jullie profiteren van de sterke merknaam van KPN, wat vertrouwen wekt bij potentiële klanten en het verkoopproces vergemakkelijkt

Nadelen:

- **Beperkte controle over klantrelaties:**
Omdat sTN de klantrelatie beheert, hebben jullie iets minder directe invloed op de klanttevredenheid. Dit kan leiden tot uitdagingen als er snel op veranderingen in klantbehoeften moet worden ingespeeld.
- **Lagere marges:**
Doordat sTN de facturatie en het klantbeheer uitvoert, blijven de marges voor handelsagenten doorgaans lager dan wanneer jullie reseller zouden zijn en bijvoorbeeld ook de facturatie zelf doen, maar daartegenover staat dat er nauwelijks investeringskosten zijn.
- **Geen eigen contract:**
De contractrelatie wordt aangegaan tussen Klant en sTN

■ Resellers

Reseller Basis

Resellers die KPN Zakelijk Mobiel Producten doorverkopen zonder aanvullende sTN Diensten of opties, met een vrijwel volledig geautomatiseerd proces.

Voordelen:

- **Efficiëntie:**
Het order- en wijzigingsproces is in zeer hoge mate geautomatiseerd, wat zorgt voor een snelle en foutloze verwerking. Dit vermindert de operationele lasten en maakt het gemakkelijk om op te schalen.
- **Brede marktbeplating:**
Door de geautomatiseerde processen kunnen jullie een groot klantenbestand efficiënt bedienen, wat de marktpenetratie verhoogt.
- **Hogere marges:**
De geautomatiseerde processen en het ontbreken van opties leiden tot lagere kosten, wat invloed heeft op de winstgevendheid. Wel is een eigen investering en onderhoud in IT door jullie als reseller noodzakelijk.

Nadelen:

- **Hoger financieel risico:**
Resellers dekken het betalingsrisico van hun partners en eindklanten, zelf, jullie het financiële risico's lopen. Het is mogelijk een deel van het financiële risico te verleggen naar de partners voor jullie als reseller vermindert.
- **Professionele API- en IT-kennis:**
Om een effectieve samenwerking te waarborgen, dient de reseller over voldoende professionele kennis van API's en IT-infrastructuur te beschikken. Dit is essentieel voor het beheer van geautomatiseerde processen en het ondersteunen van integraties.

Reseller Plus

Resellers die gebruikmaken van KPN Zakelijk Mobiel Producten met aanvullende sTN Smart diensten, onder andere Mobiele Producten en Facturatie, waarbij het proces gedeeltelijk geautomatiseerd is en de orderinleg in het sTN Partner API zal worden besteld en bijgehouden.

Voordelen:

- **Groter aanbod:**
De mogelijkheid om een breder Producten aan te bieden via sTN, inclusief factureringsmodules, kan jullie onderscheiden van andere resellers en nieuwe klantsegmenten aanspreken.
- **Snellere time-to-market:**
sTN verzorgt een deel van de taken van de reseller die vanuit de bestaande sTN automatisering snel in te regelen zijn.
- **Efficiëntie gecombineerd met flexibiliteit:**
Het order- en wijzigingsproces is in hoge mate geautomatiseerd, wat een goede balans biedt tussen efficiëntie en de mogelijkheid om snel te leveren.

Nadelen:

- **Hoger financieel risico:**
Resellers dekken het betalingsrisico van hun partners en eindklanten, zelf, jullie het financiële risico's lopen. Het is mogelijk een deel van het financiële risico te verleggen naar de partners voor jullie als reseller vermindert.
- **Niet volledig geautomatiseerd:**
Het gebrek aan volledige automatisering betekent dat jullie nog steeds extra middelen moeten inzetten voor ondersteuning en beheer, wat de kosten kan verhogen.
- **Goede, maar lagere marges:**
Net als bij resellers zonder opties, blijven de marges aantrekkelijk, wat de winstgevendheid verhoogt ten opzichte van Handelsagent.

Conclusie

We hopen dat deze flyer jullie helpt bij strategische keuzes binnen KPN Zakelijk Mobiel Producten.

De keuze van verkoopkanaal hangt af van jullie voorkeuren voor controle, risico en administratie. Handelsagenten bieden lagere risico's en merkbekendheid maar minder controle en iets lagere marges. Resellers geven meer flexibiliteit en hogere marges, maar hebben ook meer financiële en administratieve verantwoordelijkheden.



sTN
Partnernetwerk
Nederland

Voor vragen en advies staan we voor jullie klaar:

partnerdesk@stn.nl

