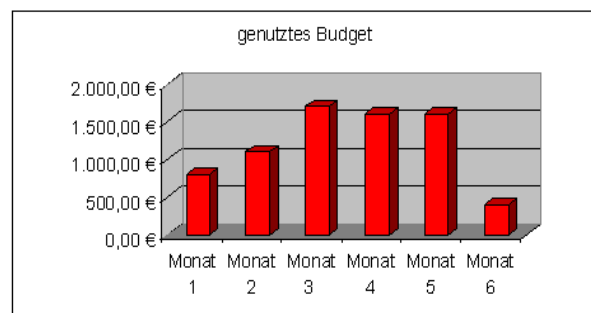
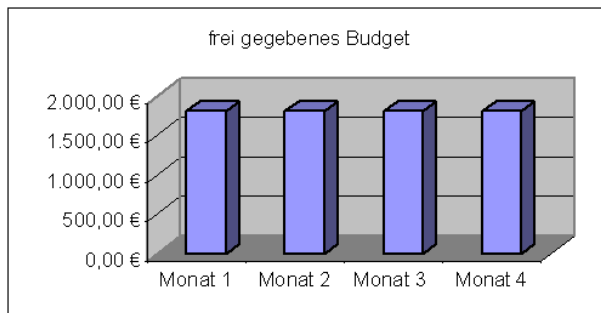


Kosten und Abrechnungsmodell

1. Vertragsgestaltung und Vorgehensweise monatliche Kosten

- Keine Abrechnung nach Stunden oder Anzahl der Telefonate, sondern **zweistufige, rein leistungsabhängige Vergütung** innerhalb definierter maximaler monatlicher Budgets. In Rechnung gestellt wird die **konkrete Leistung** (Eignungs- und Potenzialanalysen, STATTFUNDENE Präsentationstermine, übergebene Angebotsanfragen) – **nicht das Budget**.



- Keine Vertragsbindung oder Mindestlaufzeit** – es genügt Ihre Bereitschaft, schrittweise weiter in unsere Dienstleistung zu investieren, sollten wir mit Ihnen gemeinsam einen Erfolg versprechenden Weg einschlagen.
- Die Akquisition wird selbstkritisch begleitet und laufend unter enger Einbeziehung unserer Kunden optimiert. So lassen sich Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen und korrigieren. Bei Fehlentwicklungen oder notwendigen Abstimmungen werden wir **kein „Geld verbrennen“**, sondern setzen die Akquisition sofort bis zur Klärung / Optimierung aus.
- Wir bieten eine mehrstufige Herangehensweise mit **sukzessiver Budgetfreigabe** an. Die Abrechnung selbst erfolgt nach der konkreten Monatsleistung innerhalb fest definierter Budgets. Kommt es monatlich zu Über- oder Unterschreitungen, wird der Aufwand im Folgemonat entsprechend angepasst.
- Das Kalkulationsmodell ist so angelegt, dass der **Kostenschwerpunkt** auf der letzten Stufe (**Termin/Angebot**) liegt. Dieses Modell einer Erfolgsorientierung motiviert zu einer permanenten inhaltlichen und vertrieblichen Optimierung der Neukundenansprache und zur Generierung konkreter Umsatzpotenziale, da über eine Abrechnung ausschließlich auf der ersten Stufe (Eignungs- und Potenzialanalyse) für teldis keine Kostendeckung gegeben ist.
- Da sich jedes Projekt unterschiedlich entwickeln kann, liegen für die einzelnen kalkulierten Kostensätze noch keine gesicherten Eingangsgrößen vor. Die Preisbildung erfolgt anhand der Daten vergleichbarer Projekte. Sollten die Kostensätze zu hoch kalkuliert sein, erfolgt kurzfristig eine Reduzierung der kalkulierten Kostensätze schon in der Folgerechnung. Erhöhungen erfolgen nur nach kundenseitiger Zustimmung.

2. Monatliche Kosten

Stufe 1 (Kick-off-Phase):

Laufzeit: 4 Wochen

Maximales Budget (ohne Kosten für Projektvorbereitung): **700,00 €**

Reale Kosten: leistungsabhängig

In dieser Phase setzen wir uns noch einmal intensiv mit Ihrem Produkt, dem Markt und der optimalen Ansprache auseinander. Wir gehen **nur mit wenigen, gut ausgewählten Adressen in die Akquisition**. Wir analysieren das individuelle kundenseitige Feedback genau und **optimieren die Ansprache** solange, bis wir die optimale vertriebliche Herangehensweise gefunden haben. So erhalten Sie **schnell hochwertige Zielkundenaussagen**.

In der Regel ist für uns eine Akquisition in maximal 50 individuell vorab recherchierten Adressen ausreichend, um eine erste Erkenntnis zur Erfolgswahrscheinlichkeit des gesamten Projektes gewinnen zu können. Genauso kann die Zusammenarbeit schon hier und rechtzeitig genug eingestellt werden, sollte sich die Erkenntnis ergeben, dass sich das Produkt über eine telefonische Neukundenakquisition nicht vermarkten lässt.

Diese Phase stellt ein **unkompliziertes, leistungsorientiertes Einstiegsmodell zu überschaubaren Konditionen** dar, um daraus eine schnelle Erkenntnis zur Marktresonanz auf Ihre Produkte und zu unserer Leistungsfähigkeit und Erfolgsorientierung gewinnen zu können.

Stufe 2 (erweiterte Probephase):

Laufzeit: 4-7 Monate

Maximales Budget: **1.800,00 €** mtl. bzw. 7.200,00 € über die gesamte Laufzeit

Reale Kosten: leistungsabhängig

In dieser Phase steigern wir fortlaufend die Effizienz der Akquisition, um möglichst kostengünstig hochwertige Kontakte mit Umsatzpotenzial generieren zu können. Jeder übergebene Kontakt (Termin / Angebotsanfrage) wird nachbewertet, um daraus Ansprache und Vertriebsstrategie optimieren zu können. Abhängig von der konkreten Interessenlage im Zielmarkt definieren wir gemeinsam sukzessive den Grad der Vorselektion der Zielkunden nach Eignung und Umsatzpotenzial durch telldis.

Stufe 3 (langfristige Zusammenarbeit):

Laufzeit: offen

Maximales Budget: **0 € - 1.800,00 €**

Reale Kosten: leistungsabhängig bzw. mit teilweiser oder vollständiger Provisio-
nierung aus realisierten Umsätzen