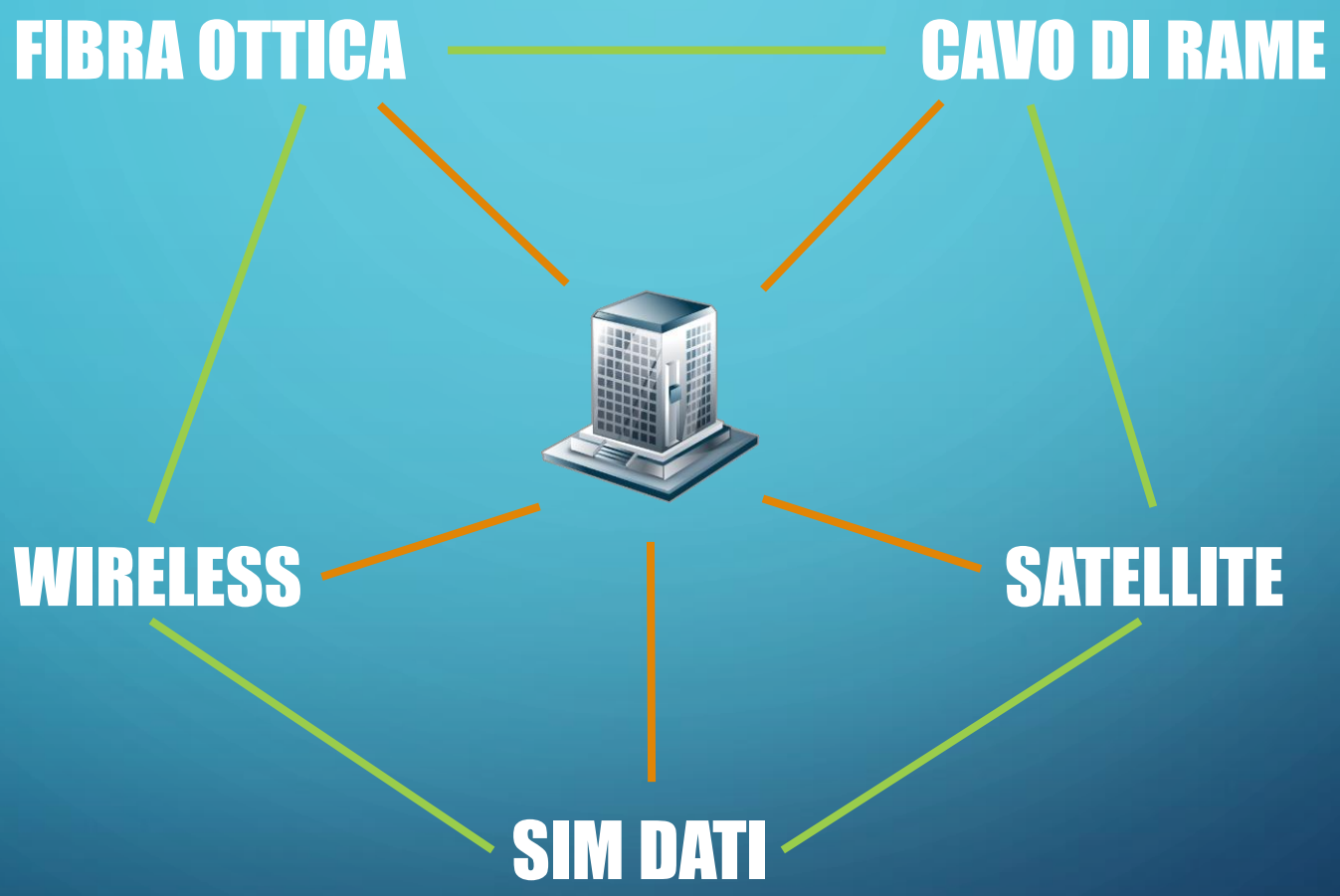
LA CONNETTIVITÀ BUSINESS CHE ASPETTAVI

CELERIS INFORMATION TECHNOLOGY

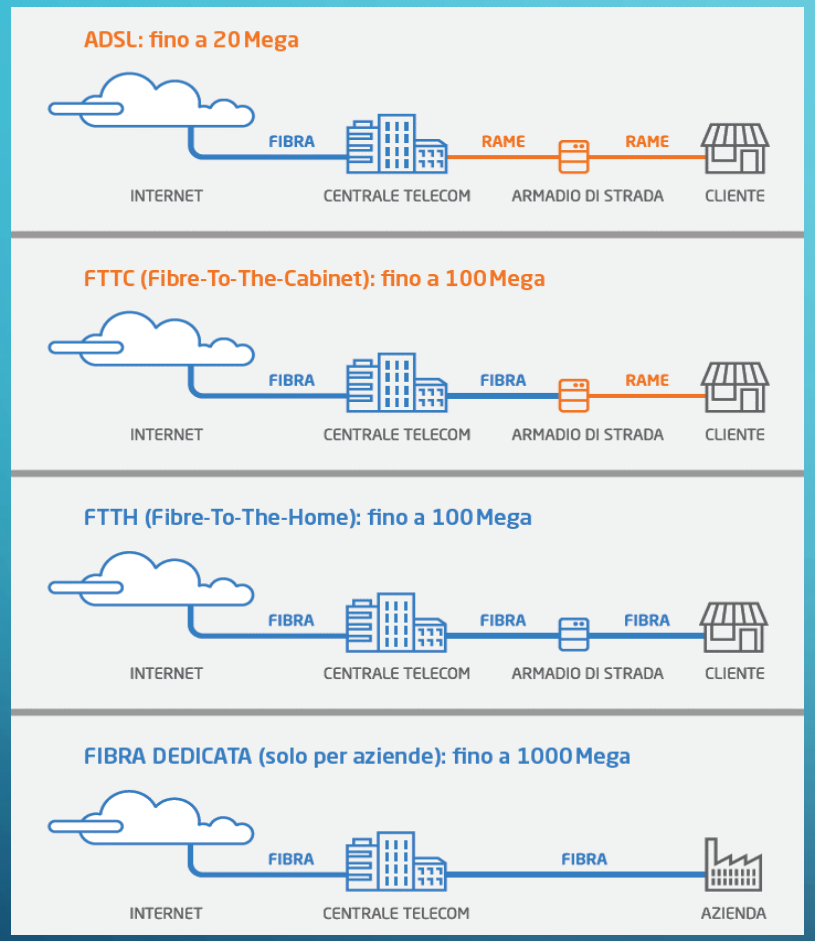
IL METODO CELERIS

1. STUDIO PUNTUALE DELLE RISORSE TECNOLOGICHE PRESENTI
2. FORMAZIONE AL CLIENTE DEL PANORAMA TLC
3. CONFRONTO SULLE ESIGENZE
4. DEFINIZIONE DEL SISTEMA CONNETTIVITA'
   (LINEA DATI, SLA, BACKUP, DISPONIBILITA', ASSISTENZA)
5. ESPOSIZIONE E DISQUISIZIONE EVENTUALE OFFERTA

IL SISTEMA CONNETTIVITA’



MA COSA HO COMPRATO? COME NON E' FIBRA?



Siamo soffocati quotidianamente da messaggi pubblicitari ingannevoli ricco di * e scritte in piccolo che massacrano la parola FIBRA.

Noi spieghiamo e vi diamo il servizio che avete scelto, senza sorprese ma con soddisfazione

VALORE vs COSTO

	CELERIS	ALTRI CARRIER
FATTIBILITA' PREVENTIVA	sempre	???
BANDA MINIMA GARANTITA	10% minimo	???
SLA	Dichiarati	???
BACKUP - BONDING	Sempre proposto	???
MONITORAGIGO PRO ATTIVO	Su tutti i servizi	???
DISPONIBILITA' ANNUA	dichiarata	???
ROUTER TOP CLASS	Servizi dedicati	???
MONITOR CONSUMO BANDA RT	si	???
	VALORE	COSTO

STRATEGIA COMMERCIALE

Nessun CALL CENTER e nessuna attività di marketing invasiva

Siamo nati col passaparola e cerchiamo un network di professionisti per crescere

Proponiamo tutte le tecnologie di trasporto dati per non dire mai al cliente «non c'è copertura»

Non essere i meno cari, ma i più competitivi

TARGET Attività diretta: aziende multi-sede, aziende a digital divide e pmi che vogliono un professionista al loro fianco, non un semplice venditore

TARGET Attività indiretta: small business, piccole medie realtà, progetti speciali

PERCHE' LAVORARE CON NOI

LE PROVVIGIONI non sono un gettone (dell'autoscontro) ma una RENDITA PERPETUA ogni mese

PORTATECI OPPORTUNITA', noi pensiamo a finalizzare e seguire il cliente. NON vi chiediamo di investire tempo in trattive complesse o in compilazione di contratti e moduli.

Siamo rapidi e disponibili sia al contatto diretto che nel formulare le offerte

Abbiamo servizi custom ed ad alto valore aggiunto

Il prezzo finale viene concordato insieme a voi

Portale privato on line con le proprie provvigioni maturate

LE TLC non sono una scienza esatta, i problemi tecnici alcune volte capitano. Saperli gestire ~~TEMPESTIVAMENTE~~ PROATTIVAMENTE fa la differenza

COSA CHIEDIAMO

Reperire le giuste informazioni della situazione del cliente, maggiori sono maggiore è al possibilità di chiudere positivamente la trattativa

Almeno 5 segnalazione al mese

Siglare l’accordo di collaborazione

Gestire, dove possibile, direttamente la trattiva col cliente finale per massimizzare il risultato

Un incontro ogni 2 mesi per fare il punto di progetti e delle trattative

Nessuna esclusiva di brand, se avete altre collaborazioni in essere non crea conflitto

REVENUE'S POLICY

PREZZO MINIMO = il minor prezzo al cliente sostenibile per l'azienda
PREZZO CONSIGLIATO = prezzo in linea col mercato che valorizza il servizio
PREZZO FINALE = prezzo concordato tra Celeris e il commerciale

REVENUE = 30% SUL MARGINE
MARGINE = (PREZZO FINALE – PREZZO MINIMO)
In alternativa
8% DEL FATTURATO SUL PREZZO MINIMO

Esempio: EASY CABLE 30 (fttcab 30/3 bmg 10%)

PREZZO MINIMO = 33,00 €
PREZZO CONSIGLIATO = 42,00 €
PREZZO FINALE = 50,00 €

30% SUL MARGINE = 5,10 €
8% DEL FATTURATO SUL PREZZO MINIMO = 2,64 €

PARTNER & BRAND

CONTATTI & RIFERIMENTI

Sito web: www.celerisit.com

Numero verde: 800 985 160 attivo 7 su 7 dalle 9.00 alle 19.00

Sede legale: Via VALSESIA 55 - 46100 - Mantova (MN)

Indirizzo mail: celeris@celerisit.com

Vostro account: Rizzi Andrea – CEO & Co-Founder
+39 3662764419
andrea.rizzi@celerisit.com