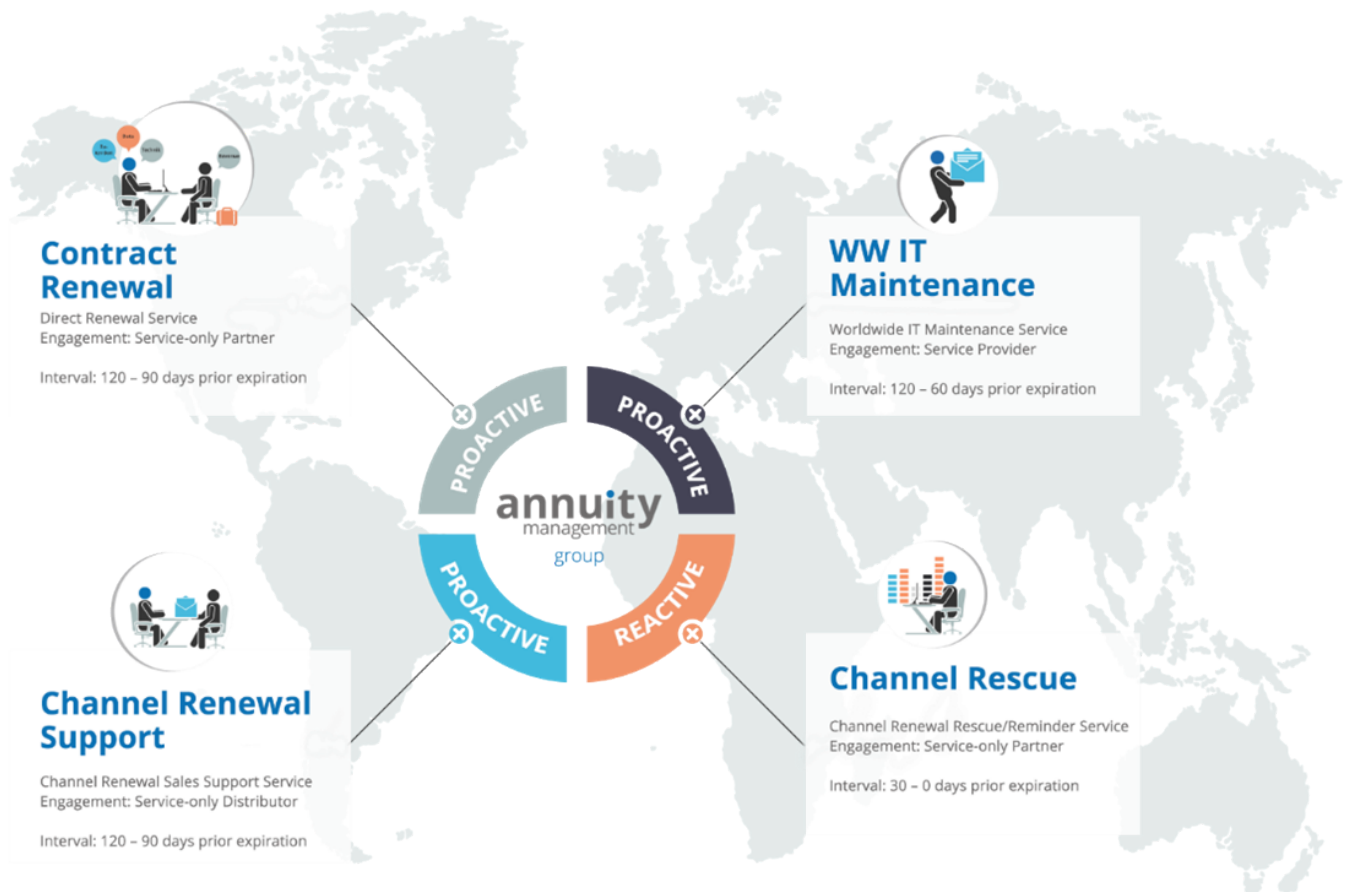


Annuity Management Lösungen angepasst auf Ihre Vertriebsstrategie **DIREKTE VS. INDIREKTE LÖSUNGEN FÜR VERTRAGSVERLÄNGERUNGEN**

Abgestimmt auf die Vertriebsstrategie unserer Kunden unterscheiden wir zwischen direkten und indirekten Annuity Management-Lösungen. In der erstgenannten sind wir in der Position zwischen Hersteller und Endkunde und unterstützen als Service Experte den Kunden in allen Belangen des Vertragsmanagements. Bei unseren indirekten Channel-Lösungen nehmen wir die Rolle des neutralen Service-only Providers ein und haben sowohl die Interessen des Herstellers als auch die der Partner im Blick.

Somit erhalten Ihre Kunden, unabhängig ob direkt oder indirekt betreut, proaktiv zwischen 120 und 90 Tagen vor Vertragsablauf eine auf die Bedürfnisse abgestimmte und optimierte Offerte (als „pro-active“ gekennzeichnet in der nachfolgenden Grafik). Endkunden, die bis zu einem vom Hersteller definierten Trigger-Datum keine Offerte von Ihrem Channelpartner erhalten haben, werden im Zuge eines Renewal-Reminders kontaktiert. In diesem Fall spricht man von einer reaktiven Lösung – es gilt den abgelaufenen Vertrag zu retten. Somit sind wir in der Lage, unseren Kunden ein ganzheitliche Service Revenue Lifecycle-Management anzubieten – wobei auch hier gilt, dass jeder erfolgreich verlängerte Vertrag über seine gesamte Lebenszeit bis zu vier oder fünf Mal verlängert werden kann.



Über die Annuity Management Gruppe

Die Annuity-Management-Gruppe konzentriert sich auf Revenue-Lifecycle-Management- und Customer-Success-Management-Lösungen für Technologiehersteller. Als hochspezialisierte unabhängiger Dienstleister für wiederkehrende Umsätze („Annuities“) bietet die Annuity Management AG vollumfängliche proaktive als auch reaktive End-to-End-Lösungen für die Betreuung und Optimierung im Service-Revenue-Management an.

Mehr Informationen unter www.annuity-management.com.