

Werde Teil der

falconDev Mitarbeiterapp

Das ist für dich als Vertriebler wichtig:

Lass uns gemeinsam durchstarten! Unser fair und offen gestaltetes Provisionsmodell bringt uns alle voran. Hier findest du die wichtigsten Infos für den Vertrieb unserer App. Bei Fragen – ob zur App, Kundenanliegen oder um die neueste Mitarbeiter-App-Version zu sehen – sind wir für dich da, online oder in Dresden. **Auf zu neuen Erfolgen!**

Wie funktioniert das Provisionsmodell?

10 % Provision

Das erhältst du auf den **vollen** Abonnementpreis des uns empfohlenen Kunden - und das **unbegrenzt**, solange das Abonnement des Kunden läuft!*

+

5 % Provision

Für alle **Entwicklungsleistungen** und **Beratungen**, die im **ersten** Jahr nach Vertragsabschluss durch den uns empfohlenen Kunden in Auftrag gegeben wurden.*

Unterlagen & Support

Gerne lassen wir dir unseren Flyer zukommen. Dieser unterstützt dich bei der **Vermarktung** und bietet über einen NFC-Tag eine einfache Möglichkeit, mehr auf der **Website** zu erfahren.

Wie geht's weiter?

Nachdem du uns den **Kunden weiterempfohlen** hast, setzen wir uns mit ihm in Verbindung. Danach halten wir dich natürlich auf dem Laufenden!

 +49 1575 3595475

 mitarbeiterapps.de/provision 

Mehr zur App 

* Die Provision gilt bei vollständigen Kaufabschluss der Mitarbeiterapp des Kunden und nur solange das Abonnement des Kunden aktiv ist. Der Provisionsbetrag richtet sich ausschließlich nach den eingegangenen Zahlungssummen des Kunden und werden nach Eingang dieser innerhalb von 14 Tagen an Dich ausgeschüttet. Es können Anpassungen beim Preis oder den Funktionalitäten des Abonnements erfolgen, die sich ggf. auch nachträglich auf die Höhe der Provision auswirken. Für eine gültige Weiterempfehlung muss diese von uns schriftlich bestätigt werden.

So funktioniert die

falconDev Mitarbeiterapp

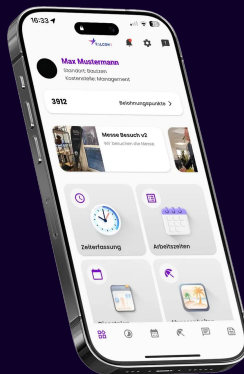
Diese Module vereinfachen die Arbeit

Personalakte

Arbeitszeit

Schichtplanung

Kollegeninfos



Social Media

Urlaubsplanung

Checklisten

News

So rechnet sich die App

Mitarbeiterbindung

Die Mitarbeiter der Kunden bleiben durch eine erhöhte Zufriedenheit und Bindung eher im Unternehmen. Das spart dem Kunden Recruiting- und Einarbeitungskosten.



Umsatzsteigerung

Durch eine verbesserte Prozessstruktur und ein angepasstes Fehlermanagement steigt die Effizienz und somit der mögliche Umsatz im Unternehmen.



Fokus auf Geschäft

Da der Kunde weniger in aufwändige Prozesse oder Probleme eingebunden ist, kann er sich voll und ganz auf die eigentliche Arbeit konzentrieren.



Mehr zu:

Preismodell

App-Individualität

Beratung

Modularität

unter mitarbeiterapps.de/provision

