

Onderwerp	Vraag	Antwoord
Partner Commissie	Wanneer keert ALSO de commissie over de verkoop van WaaS uit aan de partner?	Uitkering van de commissie aan de partner middels een vast bedrag op basis van een nieuw of verlengd contract met de eindklant, na goedkeuring van de credit check voor ALSO en indien alle overeenkomsten zowel door ALSO als door de eindklant zijn ondertekend
Leveringen	Worden de producten naar de partner of eindklant verstuurd?	<p>De partner kan in overleg met de eindklant kiezen of ALSO de producten via de partner uitlevert of dat deze rechtstreeks aan de eindklant worden geleverd.</p> <p>De producten zullen kosteloos worden geleverd aan de partner of eindklant.</p> <p><b>Wij adviseren u nadrukkelijk om als partner om het configureren en installeren als additionele service aan te bieden aan uw eindklant</b></p>
Verkooprapportering	Hoe beïnvloedt het rapporteren van sellout door ALSO uw omzet?	<p>ALSO zal de verkoop van WaaS bundels door de klant rapporteren aan alle fabrikanten en leveranciers.</p> <p>Doordat uw doorverkoop wordt gerapporteerd kunt u hier profijt van hebben in de partnerships die u heeft met fabrikanten en andere leveranciers.</p>
Diensten	Is het mogelijk om als partner additionele diensten toe te voegen aan de ALSO WaaS bundels?	Zoals eerder aangegeven moedigen wij het aan om als partner configuratie en installatie als service aan te bieden bij uw eindklant. De ALSO WaaS bundels bestaan uit een verscheidenheid aan vooraf gedefinieerde diensten. Alle additionele diensten dienen door de partner te worden aangeboden en te worden gefactureerd aan de eindklant .
MS Office365	De WaaS bundels bevatten standaard Office365 Business Essentials, maar de eindklant wenst Office365 Business Premium, is dat mogelijk?	Een upgrad van Office365 Business Essentials naar Office365 Business Premium is mogelijk tegen een meerprijs. In de prijslijst worden deze prijzen vermeld.
MS Office365	Indien ik als partner Office365 Business Premium in plaats van Office365 Business Essentials aan de eindklant verkoop, ontvang ik dan een hogere commissie?	<p>Ja, als partner ontvang je bij verkoop van upgrades en/of opties een hogere commissie.</p> <p>De additionele commissies hiervoor zijn inzichtelijk in de prijslijst. Hier vindt u de prijzen voor de eindklant, de te ontvangen commissies voor de verschillende upgrades en opties.</p>
MS Office365	Hoe worden de Office365 licenties uitgeleverd?	Levering van de user licenties voor Office365 geschiedt via de ALSO Cloud Marketplace tenzij anders vermeldt.



Onderwerp	Vraag	Antwoord
Looptijd	In het prijsvoorbeeld wordt gesproken over een looptijd van 36 maanden, maar wat als de klant een 24 maanden overeenkomst wilt hebben?	Het is mogelijk om de ALSO WaaS bundels aan te bieden met een looptijd van 12/24/36 maanden. De keuzemogelijkheden zijn inzichtelijk in de ALSO Cloud Marketplace.
Looptijd	Wat als de eindklant voortijdig zijn overeenkomst wil beëindigen?	Tussentijdse annulering kan, echter de de kosten voor het tussentijds beëindigen van de overeenkomst zijn gelijk aan de totale kosten van de overeenkomst.
Looptijd	Kan een overeenkomst verlengd worden door de eindklant?	De eindklant kan de overeenkomst verlengen tot maximaal 36 maanden. Echter dient rekening gehouden te worden met de maximale garantieverlenging bij de fabrikanten.
Facturatie	ALSO brengt de maandelijkse tarieven in rekening aan de eindklant?	Ja, ALSO faciliteert het krediet richting de eindklant en factureert de eindklant rechtstreeks. Aangezien een WaaS bundel een huurovereenkomst is waarbij ALSO eigenaar van de producten is en blijft dient ALSO een rechtstreekse overeenkomst met de eindklant te hebben. Daarnaast neemt ALSO ook het volledige financiële risico op zich en wordt een WaaS bundel niet gedragen op het kredietlimiet van de partner.
Andere fabrikanten	De eindklant wenst andere hardware in een WaaS bundel dan het standaard aanbod?	ALSO heeft vooraf een selectie gemaakt van een aantal fabrikanten die de juiste kwaliteit en 3 jaar garantie bieden.  Wanneer de eindklant specifieke wensen heeft dan is kunnen wij case by case bekijken of het mogelijk is om het WaaS aanbod uit te breiden. Als de klant heeft specifieke behoeften, kunnen we de mogelijkheid van het toevoegen in het aanbod te bestuderen. Met de tijd zal ALSO nieuwe fabrikanten toevoegen aan het WaaS portfolio.
Retour	Wat dient er te gebeuren wanneer de eindklant de hardware aan het einde van de overeenkomst moet retourneren?	ALSO werkt samen met gecertificeerde bedrijven, welke verantwoordelijk zijn dat alle informatie op de hardware professioneel en zorgvuldig worden gewist en zodoende kan de eindklant de hardware met een gerust hart aan ALSO retourneren. Wanneer de eindklant ervoor kiest om de hardware zelf aan ALSO te retourneren dan draagt de eindklant de volledige verantwoordelijkheid voor de levering van de te retourneren hardware. De eindklant kan ook van de mogelijkheid gebruik maken om een veilige pick-up van de hardware te laten verzorgen door ALSO tegen vergoeding.

