



Stand: 23.12.2015

Klartext: Akquise Rahmenvertrag 133336 (Version 5.0): Einsteigerangebot und Vodafone Red Business+ Tarifportfolio zu attraktiven Preisen!

Sehr geehrter Vodafone Enterprise Partner,

wir freuen uns Ihnen mitteilen zu können, dass wir mit dem neuen Akquise Rahmenvertrag ein leistungsstarkes Angebotsportfolio zu attraktiven Konditionen zusammenstellen konnten.

Der bisherige Akquise Rahmenvertrag wird in der neuen Version um nachfolgende Bestandteile erweitert:

- **Attraktives Einsteigerangebot auf Basis des White Business L Tarifs** in Kombination mit einer bis zum 31.03.2016 befristeten Gutschriftpromotion in Höhe von 24 x 5.- Euro.
- Die monatlichen Basispreise des **Red Business+ Tarifportfolios werden um bis zu 15% reduziert.**
- Erweiterung des Red Business+ Tarifportfolios um den **Red Business Special+** (unrabattiert).
- **6/30 Basispreisbefreiung** wird als Standard für die Tarife White Business, Business Allnet und Red Business+ eingeführt.
- Die Bandbreitengeschwindigkeit für die Red Business Tarife wurde auf 225 MBit/s erhöht und somit die Qualität für Voice over LTE erneut verbessert.

Die Beauftragung der neuen Konditionen wird ab dem 23.12.2015 unter Nutzung der neuen Auftragsformulare möglich sein.

Nutzen Sie den neuen Akquise Rahmenvertrag, um Ihre Kunden von dem **Einsteigerangebot** und den **Red Business+ Tarifen** zu begeistern!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Vermarktung!

Ihr Enterprise Partner Team

1.	Konditionen RV 5.0.....	3
1.1	Einsteigerangebot auf Basis des White Business L Tarifs.....	3
1.2	Erweiterung Red Business+ Tarifportfolio und Basispreisreduzierung.....	4
1.3	Akquise unterstützende Konditionen	4
2.	Konsolidierungs- und Tarifwechselregeln	4
3.	Vorteile für den Vertrieb	4
4.	Kundennutzen	5
5.	Dokumente/Buchung	5
6.	Pricing/Rabatte	5

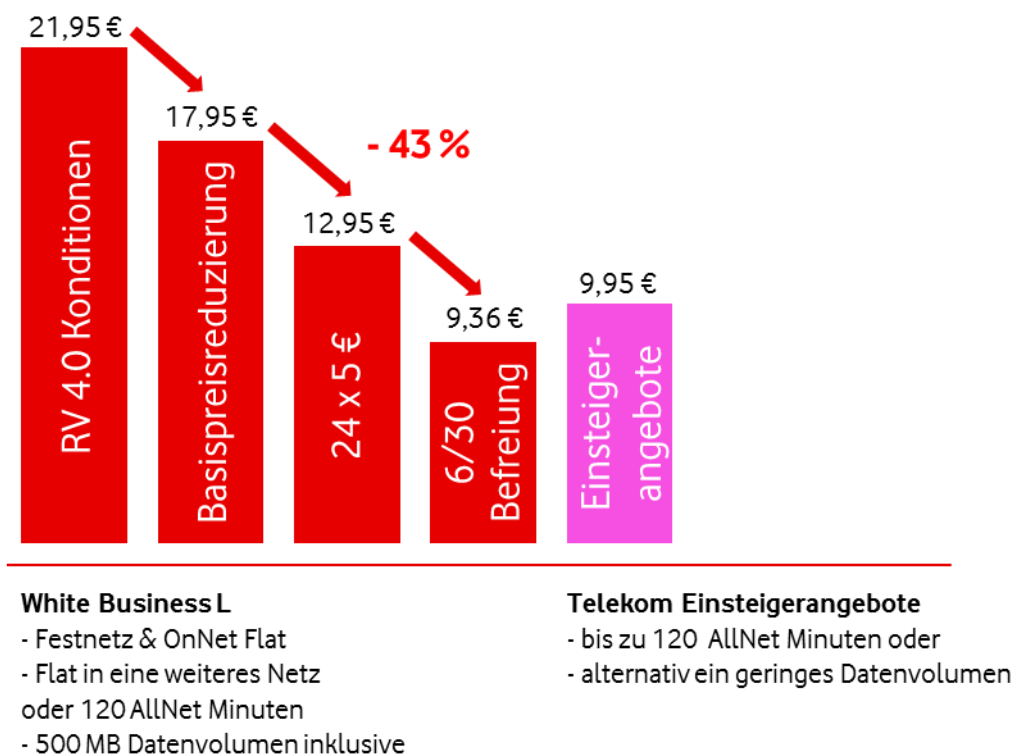
1. Konditionen RV 5.0

Mit dem neuen Akquise Rahmenvertrag wird auf die aktuelle Wettbewerbssituation und den Bedürfnissen des Marktes reagiert. Durch den neuen Akquise Rahmenvertrag 5.0 soll das Vodafone Business+ Tarifportfolio im Rahmen der Neukundenakquise erfolgreich vermarktet werden.

1.1 Einsteigerangebot auf Basis des White Business L Tarifs

Für den Tarif **White Business L** hält der neue Akquise Rahmenvertrag neben der dauerhaften Basispreisreduzierung eine befristete Gutschriftpromotion bereit. Der rabattierte monatliche Basispreis für den White Business L ohne Handy beträgt 17,95 €. Bei Aktivierungen bis zum 31.03.2016 wird über 24 Monate eine Gutschrift in Höhe von 5 € pro Monat gewährt. Daraus ergibt sich ein monatlicher Basispreis von 12,95 €.

Bei Berücksichtigung der 6 monatigen Basispreisbefreiung, ergibt sich ein monatlicher Basispreis von 9,36 €!



Für die Variante mit Handy ist ein Hardware Zuzahlung in Höhe von 10,00.- € vorgesehen und zu den dargestellten Basispreisen zu addieren.

1.2 Erweiterung Red Business+ Tarifportfolio und Basispreisreduzierung

Die Einführung des **Red Business Special+** schließt die Portfoliolücke zwischen den **Red Business S+ und M+** und wertet das Business+ Tarifportfolio deutlich auf. Die dauerhafte Reduzierung der monatlichen Basispreise im Red Business+ Tarifportfolio und die gleichzeitige Erhöhung der Bandbreitengeschwindigkeit auf 225 MBit/s sowie die verbesserte Nutzung von Voice over LTE führen zu einem leistungsstarken Angebot mit einem wettbewerbsgerechten Preisniveau.

Das **Red Business+ Tarifportfolio** wird nun mit einem Rabatt in Höhe von bis zu 15% auf den monatlichen Basispreis angeboten. Ausgenommen von der Rabattierung ist jedoch der Red Business Special+ und der Red Business XL World+. Durch die Rabattierung ergeben sich folgende attraktive Basispreise:

Preis in €	Red Business					
	XS+	S+	Special+	M+	L+ Europe	XL+ World
Monatl. Basispreis ohne Handy	20,6550 €	28,0075 €	42,95 €	50,9575 €	67,9575 €	499,9500 €
Monatl. Basispreis mit Handy	29,6550 €	36,5075 €	52,95 €	59,4575 €	76,4575 €	509,9500 €

1.3 Akquise unterstützende Konditionen

Um in dem ausgeprägten Verdrängungsmarkt den vorzeitigen Wechsel zu Vodafone zu erleichtern, wird die 6/30 Basispreisbefreiung als Standard in den Tarifen White Business, Business Allnet und Red Business+ eingeführt. Darüber hinaus werden weiterhin 100% Rabatt auf die Portierungskosten gewährt.

Des Weiteren soll der Fokus auf Teilnehmer gesetzt werden, welche neben ihrem Hauptvertrag auch noch ein Tablet, einen Laptop oder ein ähnliches Endgerät nutzen. Aus diesem Grund gewährt der neue Akquise Rahmenvertrag 50% Rabatt auf den monatlichen Basispreis der UltraCard.

2. Konsolidierungs- und Tarifwechselregeln

Der Akquise Rahmenvertrag 5.0 ist grundsätzlich für die Neukundenakquise reserviert und schließt Bestandskunden aus.

In und zwischen allen Akquise Rahmenverträgen sind die Regeln des **Tariff Guards** und die aktuell gültigen **Tarifwechselregeln** einzuhalten.

3. Vorteile für den Vertrieb

Der neue Akquise Rahmenvertrag wird als Sammel-Rahmenvertrag umgesetzt, so dass eine kurzfristige Aktivierung von neuen Teilnehmern möglich ist. Ein gesondertes Pricing ist nicht erforderlich!

Mit dem neuen Rahmenvertrag wird ein leistungsstarkes Angebot zu äußerst attraktiven Konditionen zur Verfügung gestellt.

Mit dem Einsteigerangebot, bestehenden aus dem **White Business L Tarif** und der **Gutschriftenpromotion (24 x 5 €)** können aktiv preissensible Kunden mit einer geringer Datennutzung angesprochen und akquiriert werden.

Das Red Business+ Portfolio wird durch die Ergänzung des Red Business Special+ aufgewertet und durch die dauerhafte Basispreisreduzierung um bis zu 15% weiter in den Mittelpunkt der Kunden gerückt (ausgenommen Red Business Special+ / Red Business XL World+).

Die standardmäßige Einführung der 6/30 Basispreisbefreiung erleichtert deutlich den administrativen Aufwand zur bisherigen optionalen Basispreisbefreiung, die gesondert beantragt werden musste, und vereinfacht die Akquisition von Kunden, die noch beim Wettbewerber mit einem Vertrag gebunden sind.

4. Kundennutzen

Mit der Einführung können sämtliche Kunden kräftig sparen. Wenn sich der Kunde für das Einsteigerangebot entscheidet, **spart dieser über die Vertragslaufzeit von 24 Monate über 300 EUR!**

Bei Nutzung des Red Business+ Tarifportfolios ergeben sich für den Kunden nachfolgen Preisvorteile:

Ersparnis über 24 Monate	Red Business+			
	XS+	S+	M+	L Europe+
Monatl. Basispreis ohne Handy	55,08 €	118,62 €	215,82 €	287,82 €
Monatl. Basispreis mit Handy	79,08 €	154,62 €	251,82 €	323,82 €

5. Dokumente/Buchung

Die neuen Konditionen der Akquise RVs werden über einen neuen Sammel-Rahmenvertrag umgesetzt, d.h. dass eine neue RV Nummer beachtet werden muss. Die RV Nummer für den neuen Akquise Rahmenvertrag Enterprise Partner lautet **RV 133336**.

Die entsprechende Auftragsformular finden sie hier im Enterprise Partner Portal. ([Link einbauen](#))

Bitte nutzen Sie für die Aktivierung von Karten in den neuen Akquise Rahmenvertrag ausschließlich das neue Auftragsformular.

6. Pricing/Rabatte

Die Tarife und Preise der Akquise Rahmenverträge sind festgelegt und können nicht individuell verändert werden.

Für die Nutzung des Akquise Rahmenvertrages ist kein individuelles Pricing erforderlich bzw. möglich.