

Sujet	Question	Réponse
Commission Partenaire	Quand ALSO rétribue-t-elle la commission de la vente de WaaS au partenaire ?	La rétribution de la commission au partenaire s'effectue moyennant un montant fixe sur base d'un nouveau contrat, ou contrat prolongé conclu avec le client final, après approbation du crédit check et lorsque tous les contrats ont été signés aussi bien par ALSO que par le client final.
Livraisons	Les produits sont-ils expédiés au partenaire ou au client final ?	Le partenaire peut choisir en concertation avec le client final si ALSO doit livrer les produits au client final par le biais de son intermédiaire ou s'ils doivent être livrés directement au client final. Les produits seront livrés gratuitement au partenaire ou au client final. Comme notre partenaire nous vous conseillons vivement de présenter à votre client final la configuration et l'installation comme service additionnel.
Rapportage de vente	Comment le rapportage de ALSO concernant le sellout influence-t-il votre chiffre d'affaires ?	ALSO rapportera la vente par le client des packs WaaS à tous les fabricants et fournisseurs. Votre revente étant rapportée, vous pourrez en retirer un avantage dans les partenariats que vous avez avec des fabricants et d'autres fournisseurs.
Services	Est-il possible en tant que partenaire d'inclure des services additionnels aux plans ALSO WaaS ?	Comme indiqué précédemment, nous encourageons le partenaire à présenter la configuration et l'installation comme service au client final. Les packs ALSO WaaS se composent d'une diversité de services préalablement bien définis. Tous les services additionnels doivent être présentés par le partenaire et facturés au client final.
MS Office365	Les packs WaaS contiennent en standard Office365 Business Essentials, mais le client désire Office365 Business Premium. Est-ce possible ?	Un upgrade de Office365 Business Essentials vers Office365 Business Premium est possible contre le paiement d'un supplément. Ces prix sont repris dans la liste des prix.
MS Office365	Est-ce que je reçois une commission plus élevée en tant que partenaire, si je vends au client final Office365 Business Premium au lieu de Office365 Business Essentials ?	Oui, en tant que partenaire vous recevez une commission plus élevée pour la vente d'actualisations et/ou options. À ce propos vous trouverez un aperçu des commissions additionnelles dans la liste des prix. Vous y trouverez les prix pour le client final, et les commissions à toucher pour les différentes actualisations et options.
MS Office365	Comment sont fournies les licences pour Office365 ?	La livraison des licences d'utilisateur pour Office365 se font par le biais de ALSO Cloud Marketplace sauf stipulation contraire.



Sujet	Question	Réponse
Durée	Dans l'exemple de prix, on parle d'une durée de 36 mois, mais qu'en est-il si le client souhaite avoir un contrat de 24 mois?	Il est possible d'offrir des packs ALSO WaaS pour une durée de 12/24/36 mois. Vous trouverez un aperçu des différents choix possibles sur ALSO Cloud Marketplace.
Durée	Que faire si le client final souhaite mettre fin au contrat prématurément ?	Une annulation intermédiaire est possible, les frais d'une résiliation anticipée du contrat sont toutefois équivalents à ceux des frais totaux du contrat.
Durée	Est-ce que le client final peut prolonger son contrat?	Le client final peut prolonger le contrat jusqu'à 36 mois au maximum. Il faut toutefois tenir compte du prolongement de garantie maximal accepté par les fabricants.
Facturation	Est-ce que ALSO facture les tarifs mensuels au client ?	Oui, ALSO facilite le crédit au client final et facture directement à lui. Vu qu'un pack WaaS est un contrat de location dans lequel ALSO est et reste le propriétaire des produits, ALSO doit avoir un contrat direct avec le client final. En outre, ALSO assume le risque financier entier et le pack WaaS n'est pas supporté par le plafond de crédit du partenaire.
Autres fabricants	Le client final souhaite avoir un autre hardware que celui repris dans l'offre standard du Plan WaaS, que faire dans ce cas?	ALSO a sélectionné auparavant un nombre de fabricants offrant la bonne qualité et 3 ans de garantie. Si le client final exprime des souhaits spécifiques nous pouvons faire du cas par cas et voir s'il est possible d'étendre l'offre WaaS. Si le client a des besoins spécifiques, nous pouvons étudier la possibilité d'inclure ces spécificités dans l'offre. Avec le temps, ALSO comptera de nouveaux fabricants parmi ceux figurant à ce jour dans le portfolio WaaS.
Retour	Comment procéder lorsque le client final doit retourner le hardware à la fin du contrat ?	ALSO travaille en collaboration avec des entreprises certifiées qui ont la responsabilité d'effacer soigneusement et professionnellement toute l'information contenue sur le matériel informatique. De cette façon, le client final peut retourner le matériel informatique à ALSO avec l'esprit tranquille. Lorsqu'un client final choisit de retourner lui-même le hardware à ALSO, l'entière responsabilité de la livraison du matériel informatique à retourner revient à lui. Le client final peut aussi recourir à la possibilité de faire reprendre le matériel informatique en toute sécurité par ALSO contre paiement

