



Service to business

ICT- laitteiden ja palvelujen kokonaisratkaisut palveluna

Service to business



▶ HELPPO JA VAIVATON KÄYTTÄÄ

- Yhdeltä alustalta kaikki ALSON valikoimassa olevat laitteet, ohjelmistot sekä palvelut
- Samalta alustalta valittavana myös kaikki jälleenmyyjät omat palvelut

▶ TÄYSIN DIGITAALINEN, SÄÄSTÄÄ AIKAA

- Integroitu ALSO Webshoppiin ja ALSO Cloud Marketplaceen: tuotteet ja niiden hinnat kaiken aikaa ajantasalla
- Digitaalinen sopimusten tekeminen ja allekirjoittaminen

▶ AINUTLAATUINEN JÄÄNNÖSARVON HYÖDYNTÄMINEN

- Jälleenmyyjä päättää kuinka hyödyntää laitteiden jäännösarvon: hyöty heti palvelun alussa
- ALSON EOL-palvelu :sertifioitu, tietoturvallinen ja ympäristöystävällinen

▶ RATKAISUT KK-LASKUTTEISENA PALVELUNA

- Jälleenmyyjän brändin mukainen kuukausilaskutus loppuasiakkaalle
- Asiakkuuden hallinta pysyy jälleenmyyjällä kaiken aikaa

Mitä S2B-palvelu sisältää: työasema palveluna



Uudenaikaiset ja toimivat työasemat kaikille työntekijöillesi. Kuukausihinta tuo helppoutta, luotettavuutta ja turvaa.



49 eur / kk

Kuukausihinta sisältää:

- Laitteen ja oheistarvikkeet
- Laitteen esiasennuksen ja käyttöönoton
- Ohjelmistopakettin
- Virustorjuntapalvelun
- Työaseman varmistuspalvelun
- Lähituen
- Laitteen poisviennin, tietoturvallisen tyhjennyksen ja jälleenkäsittelyn

Palvelukauden päättyessä

- ▶ Jälleenmyyjä ottaa yhteyttä loppuasiakkaaseen ja sopii toimenpiteistä
- ▶ Laitteen uusiminen:
 - ALSO huolehtii End-of-life (EOL) -palvelusta (laitteiden pakkaus, nouto, tietoturvatyhjennys ja raportointi)
 - Jälleenmyyjä myy uuden palvelusopimuksen päättyneen tilalle
- ▶ Laitteen palvelukauden jatkaminen:
 - 1-12kk, kuukauden erissä, jonka jälkeen laitteen palautus normaalisti
 - Jälleenmyyjälle tilitetään 50% jatkovuokran määrästä
- ▶ Mikäli EOL-palvelu ei ole valittuna laitteelle
 - Jälleenmyyjä lunastaa laitteen itselleen 1%:lla ja huolehtii laitteen jälkikäsittelystä tai eteenpäin myynnistä

Hyödyt jälleenmyyjälle

- ▶ Asiakkuuden 100 % omistajuus
- ▶ Lisää uusia asiakkaita
- ▶ Asiakkaiden ostokynnys alenee ja kaupan keskikoko kasvaa
- ▶ Asiakasuskollisuus kasvaa
- ▶ Palvelumyynti nostaa jälleenmyyjän yrityksen arvoa
- ▶ Laitteiden jälkimarkkina-arvo alentaa asiakkaan palvelumaksuja TAI
- ▶ Mahdollistaa jälleenmyyjän katteen ja volyymin kasvattamisen

Hyödyt loppuasiakkaalle

- ▶ Yksi sopimus ja yksi kk-lasku
- ▶ Vähemmän toimittajia
- ▶ Läpinäkyvyys ja Asset-rekisteri
- ▶ Ostamisen helppous
- ▶ Pääomat käytettävissä ydinliiketoimintaan
- ▶ Ennustettavuus
- ▶ EOL-palvelut (luotettava laitteiden uusiminen)

Ota yhteyttä – kerromme mielellämme lisää



Kirsi Kähkönen

+358 40 779 9980

Kirsi.kahkonen@also.com



Pasi Viitamaki

+358 44 779 7519

Pasi.viitamaki@also.com

