

Cloud-Services für kleine und mittlere Unternehmen

NEUE KUNDENGRUPPEN ERSCHLIESSEN MIT LATERPAY PRO

Neue Corporate-Software ist für Kunden häufig der Einstieg für die Zusammenarbeit mit Systemhäusern und Managed-Service-Providern. Gerade Cloud-Services eignen sich dafür optimal, denn sie sind auf Kundenseite mit wenig Investitionen verbunden, schnell implementierbar und wartungsarm.

Will ein potenzieller Kunde auf eine neue Infrastruktur umsteigen oder sich erstmalig digitalisieren, ist das jedoch für ihn mit internen Hürden verbunden, die auch das Onboarding auf IT-Dienstleisterseite verkomplizieren.

NEUES BEZAHLVERFAHREN LATERPAY PRO

Um diese Hürden zu beseitigen, haben Microsoft Deutschland und LaterPay das Zahlungsverfahren LaterPay Pro entwickelt. Reselling-Partner von Microsoft Deutschland können das Bezahlverfahren auf ihrer Website integrieren. Als bundesweit erster Microsoft-Partner nutzt die aConTech GmbH in Fürth LaterPay Pro für den Vertrieb von Microsoft Azure Backup. Grundsätzlich lassen sich alle Software-as-a-Service-Leistungen mit LaterPay Pro zum Kauf anbieten.

HÜRDEN FÜR DEN NEUKUNDEN:

- Freigabe neuer Software-Budgets
- Zugang zu Unternehmens- und Zahlungsinformationen
- Proof-of-Concept vor der Lizenzierung
- Wenig aussagekräftige Testpakete

HÜRDEN FÜR SOFTWARE-RESELLER:

- Aufwendiges Onboarding
- Kundenberatung und Bereitstellung von Argumentationshilfen
- Führungen durchs Tool statt einfacher Tool-Nutzung
- Verhandlung von Testzugängen und Codes

MICROSOFTS BEVORZUGTE LÖSUNG: LATERPAY PRO

- Einfaches Onboarding ohne interne Berichtswege
 - Realistische Testphase als Proof-of-Concept
 - Umsatz bereits in der Testphase

„Mit LaterPay Pro können sich vor allem kleinere Kunden ohne aufwendige Vollregistrierung und Zahlung vom Mehrwert der Leistungen überzeugen. Für uns vereinfachen sich damit das Onboarding neuer Kunden und die Abrechnung auch niedrigpreisiger Services.“

STEFAN ZENKEL, GESCHÄFTSFÜHRER VON ACOTECH ENTERPRISE IT-SOLUTIONS GMBH

DAS LATERPAY-KONZEPT

Ganz wie bei Geschäften in der realen Welt wird bei LaterPay Pro nicht vorab, sondern erst nach Nutzung bezahlt. Möchte ein Kunde die Software nutzen, kann er dies in wenigen Klicks online bestätigen – ohne sich registrieren oder Zahlungsinformationen hinterlegen zu müssen. Für Azure Backup fällt beispielsweise bei jeder Sicherung abhängig vom Datenvolumen ein individueller Betrag an. Diesen verbucht der intelligente Kaufdialog in Abstimmung mit dem Reseller im LaterPay-Warenkorb des Kunden. Überschreitet er den Wert von 250 Euro, wird der Kunde bei der darauffolgenden Nutzung zur Kasse gebeten.

Möchte der Kunde den Service weaternutzen, gleicht er diesen Posten aus und zahlt damit für die Testphase. Die Abrechnung erfolgt über LaterPay, das dem Reselling-Partner seinen Gewinn überweist. Der Reseller kann dann den Kunden zum dauerhaften Vertrag übernehmen oder ihm auch weiterhin LaterPay als Bezahloption anbieten. Entscheidet sich der Kunde gegen die Lösung, entstehen ihm keine Kosten, ebenso wenig dem IT-Service-Provider. Es wird keine Rechnung gestellt. Der Service ist bis zur Zahlung nicht mehr nutzbar.

„LaterPay Pro ermöglicht Microsoft-Partnern den unkomplizierten Einstieg in den digitalen Vollvertrieb von Cloud-Leistungen. Deren Kunden können so länger und intensiver als bislang die Möglichkeiten der Microsoft Cloud testen.“

GREGOR BIELER, GENERAL MANAGER, MICROSOFT DEUTSCHLAND GMBH

VORTEILE FÜR RESELLER UND KUNDEN

So profitieren Software-Händler und ihre Kunden von LaterPay Pro:



Realistische, bezahlte Testphase

Der Kunde erhält das vollwertige Produkt, nicht nur eine schlanke Testversion.

Bezahlen muss der Kunde erst für das Produkt, wenn er davon überzeugt ist.

Ist der Kunde überzeugt, verdient der Software-Händler bereits in der sonst kostenlosen Testphase.



Vereinfachtes Onboarding

Eine Vorab-Registrierung mit Unternehmens- und Zahlungsdaten entfällt.

Der Kunde steigt schnell und selbständig in die Testphase ein.

Keine langen internen Abstimmungsprozesse oder kundenunfreundliche Upselling-Szenarien.

Reseller und Kunde erbringen den Proof-of-Concept mit der Nutzung des Produkts, nicht in Beratungsgesprächen.

Die Rechnungsstellung erfolgt über LaterPay.



Nahtlos vom Tester zum Nutzer

Nach Begleichen des LaterPay-Warenkorbs können Kunden die Software einfach weiter nutzen.

LaterPay übergibt den Kunden an den Reseller für eine Langzeitlizenz.

Auch die dauerhafte Bezahlung mit LaterPay Pro ist möglich. Damit entfällt beim Reseller die Rechnungsstellung.

Bei Nichtgefallen wird einfach nicht bezahlt. Ohne Kündigungsaufwand.

KOSTENGÜNSTIGE INTEGRATION

Wie bei anderen Zahlungsverfahren üblich, behält LaterPay zur Finanzierung einen geringen Anteil der Umsätze ein, die über das System abgewickelt werden. Wie genau die faire Vergütung aus einer Nutzungsgebühr und einem Revenue Share aussieht, legen der Microsoft-Partner und LaterPay individuell fest. So erhält jeder Reseller das beste Bezahlssystem für den gemeinsamen Erfolg.

SO IMPLEMENTIEREN SIE LATERPAY ALS BEZAHLMETHODE

- Wenden Sie sich an saas@laterpay.net mit einem Hinweis, dass Sie an LaterPay Pro interessiert sind.
- Das Vertriebsteam von LaterPay kontaktiert Sie. Gemeinsam stellen Sie den Bedarf fest und entwickeln ein Konzept zur Integration für die Produkte, die Sie mit LaterPay Pro vertreiben möchten.
- Das Verfahren wird auf Ihren Landing Pages integriert. Sie sind startklar.

HABEN SIE FRAGEN?

Wir beraten Sie gern:

LaterPay GmbH
Cosmin Ene
cene@laterpay.net
www.laterpay.net

LaterPay ist eine Technologieplattform für das Bezahlen im Web im deutschsprachigen Raum sowie den USA. Mit LaterPay geben Plattformen ihren Kunden einen sofortigen Zugriff auf kostenpflichtige Inhalte und Services, ohne dass diese sich vorher registrieren oder zahlen müssen. Die einfache Bezahloption gewährt Kunden einen Vertrauensvorschuss: Den Wert des genutzten Service kennenzulernen und später dafür zu zahlen. Das Produkt LaterPay Pro gewährt dazu einen Warenkorb in Höhe von rund 250 Euro.
www.laterpay.net