

RESELLMOBIEL NIEUWE WHITELABEL MOBIELE AANBIEDER VOOR RESELLERS

‘Interessant als mobiel zakelijk alternatief’

ResellMobiël betreedt de Nederlandse markt als de whitelabel mobiele aanbieder met een sterke focus op eenvoud en kwaliteit. Bob Innemee, veteraan uit de telecomsector, legt uit wat het reseller kanaal mag verwachten van ResellMobiël.

Door: Rashid Niamat



Bob werkt al meer dan vijftien jaar in de telecomsector en heeft de opkomst van de mobiele telefonie van nabij meegemaakt als salesmanager bij een succesvolle MVNO. Het bedrijf is later opgekocht door KPN en het merk is inmiddels van de markt verdwenen. Bob verliet de sector, maar keerde eerder dit jaar terug om commercieel leiding te geven aan een nieuwe whitelabel mobiele aanbieder. We zien vaak in de markt dat mobiele operators succesvolle MVNO's overnemen en ze vervolgens consolideren. Daar zijn zakelijke resellers de dupe van en dat leidt tot de nodige onvrede bij ondernemers in het kanaal. ResellMobiel wil die groep een betrouwbaar en interessant alternatief bieden.

OVERZICHTELIJK

ResellMobiel biedt de Nederlandse markt een overzichtelijk aanbod, zonder concessies te doen aan kwaliteit. Het betreft een echte whitelabel dienst, uitsluitend bestemd voor de zakelijke markt. Bob: "Resellers willen meer dan ooit mobiele oplossingen aanbieden onder eigen merknaam, met eigen contracten, zelf de facturatie doen en de verkoopprijs kunnen bepalen. Resellers willen graag al hun diensten als Single Point of Contact op één verzamelfactuur zetten. Daar zorgt ResellMobiel voor, en tegelijk garanderen we dat het klanteigendom bij de reseller blijft. Van klantcontact tot klantcontract."

'ResellMobiel heeft een sterk aanbod, gezonde marge, functionaliteit en gemak'

PORTAL

Partners van ResellMobiel hebben toegang tot een uitgebreide portal die volledig inzicht en regie geeft en waarin ze zelf diensten kunnen beheren, bestellen en aanpassen. "Vanaf de lancering leveren we diverse abonnementen met onbeperkt bellen, sms en data met ondersteuning van VoLTE en VoWiFi", zegt Bob. "Er zijn geen extra kosten voor activatie, migratie en porteren. Met onze abonnementen gaat de gebruiker vanaf twee simkaarten met dezelfde databundel automatisch data delen, zowel voor FullSIM als voor DataOnly."

ResellMobiel levert uitsluitend whitelabel diensten en blijft volgens Bob dus onzichtbaar voor eindklanten. "Eindgebruikers zien de naam van hun telecom- of ICT-dienstverlener in het display van een toestel. Het platform van ResellMobiel maakt het makkelijk om ook een vast nummer toe te voegen aan een mobiel. Dit geeft resellers de

mogelijkheid om hun dienstenpakket verder uit te breiden. Dit is echter nog maar het begin. Er worden binnenkort meer zakelijke diensten toegevoegd op het gebied van onder andere security, filtering en Teams-Integratie."

DOELGROEP

De doelgroep van ResellMobiel is groot, want het bedrijf richt zich op de telecom en ICT-dienstverleners die meerwaarde willen leveren aan hun eindklanten. "Waar andere mobiele aanbieders strak sturen op omzetgaranties, laten wij dat achterwege. De commitment dat wij verwachten is op basis van gezamenlijke inzet en groei."

VAN KLANTCONTACT TOT KLANTCONTRACT

Bob verwacht dat ResellMobiel de eerste keuze gaat worden binnen de genoemde doelgroep. "Onze manier van werken geeft invulling aan de wens van telecom- en ICT-ondernemers om eindklanten een goed aanbod te doen onder eigen naam", zegt hij. "Daarmee kunnen ze hun bestaande klantrelatie uitbreiden. Onze marketingstrategie is een One Stop Shop creëren voor resellers. Zij zijn immers het eerste aanspreekpunt van hun eindklanten en weten precies wat hun behoefte is. Het is een beetje als de ouderwetse kruidenier op de hoek, een winkel waar je terecht kon voor al je boodschappen. Daar werd je goed geholpen en bleef je dus terugkomen."

ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Daarmee stipt Bob een belangrijk punt aan. Bellen is een commodity en het aanbod is groot. Onderscheidend vermogen creëren, is best lastig. "Maar als je kiest voor een aanbod onder eigen naam dan maak je al een statement over het vertrouwen en de kwaliteit. Ons complete aanbod zorgt daarbij ook nog eens voor ongekennde flexibiliteit in combinatie met eenvoud van bediening. Dat waarderen resellers en eindklanten. Het leidt niet alleen tot loyale klanten, het is ook de basis om meer diensten te gaan leveren en dus een hogere omzet per klant."

MARGE

Meer omzet is prettig, maar dan wel in combinatie met een gezonde marge. Daarover is Bob aan het einde van het interview duidelijk. "ResellMobiel geeft resellers de mogelijkheid om met een gezonde marge succesvol te zijn."

Voor meer informatie over ResellMobiel, neem contact op met Bob Innemee via 070 56 901 69 of via sales@resellmobiel.nl.