

Mededelingen:

- Super Saturday van 10 augustus
Deze middag wordt gehouden in het van der Valk Hotel Nuland aan de Rijksweg 25, 5391 LH in Nuland. telefoonnummer: [+31 735342522](tel:+31735342522) en email: sales@nuland.valk.com
- 11 augustus eerste Marketing Manager training locatie en tijdstip wordt nog doorgegeven. Training wordt gegeven door Asker Sakinmaz.
- FlexKom Nederland zal ook een promotie filmpje gaan maken voor fase 3 start. Dit zal met het hoofdkantoor München besproken worden. Zie voorbeeld filmpje van Ian Driscoll. Link kun je vinden op FB pagina van FL Benelux.
- Er komt een verkorte Prezi aan. 12 tot 14 slides.
- Ook een handig klein kaartje van de voordelen van FlexKom en samenvatting wordt aan gewerkt.
- FlexKom zal in fase 3 in ieder land een eigen BV. oprichten. Daarna zal deze BV. bij KVK worden geregistreerd.
- Webwinkels kunnen deze gaan samenwerken met FlexKom?
Ja in fase 4. Zij zullen alleen acceptatie punten worden.
Zij kunnen geen kaarten/apps uitgeven.
- Nieuwe logo van FlexKom heeft nog geen r erboven omdat het weer opnieuw aangevraagd is als merkrecht.

FlexKom acties/Promoties

Maak je tot 31 augustus 100 klanten dan krijg je ipv 20% 40% levenslang.
Zie voorbeeld incentive formulier.

Iedere nieuwe Global Team Member die vanaf vandaag instapt en deze maand de positie Sales Manager bereikt krijgt de titel van Regio Coördinator.

Ook de bestaande coördinatoren krijgen de mogelijkheid om Regio Coördinatoren te worden.

Iedere Coördinator met de titel van Sales Manager of lager die deze maand groeien naar de titel van Sales Manager dienen persoonlijk deze maand 1 Global Team Member in te schrijven om de titel van Regio Coördinatoren te bereiken. Betalingen moeten voor eind augustus gedaan zijn.

De Flex App

Marcel Holt is 30 juli samen met enkele teamleden naar München gegaan om alle vragen beantwoord te krijgen betreft de Flex-app.

- Flexcall zal een prepaid achtig systeem worden. Zonder contract wat je meteen kunt stoppen als je er geen gebruik van wilt maken.
- Als je een QR code stuurt via een e-mail in je backoffice dan zie je niet dat de e-mail verstuurd is. Misschien later wel??

- Qr codes hebben een beperkte geldigheid en tellen af. Dit gaat nu nog niet van je tegoed af, maar gaat wel ingesteld worden, dit zal dan werken als een trigger om de groei te stimuleren.
- Je kunt op 3 manieren gratis bellen:
 - 1) Get paid while spending/shoppen
 - 2) Maak vrienden laat QR scannen
 - 3) Flexmoneys kopen
- In je backoffice ga je een telefoonrekening overzicht zien. Je app geeft je een indicatie over/voor het bellen.
- Je kunt straks in je backoffice kiezen of je kaarten of apps wilt. Een combi is ook mogelijk. Welke pakketten komen er? Ook internet?
- Wordt vanzelf bekend gemaakt
- Wat zijn de grote voordelen van Flexcall waarvoor mensen hun huidige abonnement op gaan zeggen? Men zegt nooit het huidige abonnement op aangezien ze in moeten bellen bij de FlexCall server. Pas vanaf het moment dat wij een eigen simkaart hebben is dat niet meer nodig. Dat zal zijn vanaf 40.000 FlexCall gebruikers. We hebben nu nog geen eens 10.000 App downloads, met 10.000 FlexKom distributeurs heeft dus nog niet iedereen de app gedownload. Deze 40.000 moeten dus FlexCall gaan gebruiken en dus een tegoed opwaarderen.
- Krijg je een melding als mensen uit Flexcall gaan waardoor je geen 10 mensen meer hebt en dus niet meer gratis kan bellen? Jij belt gratis omdat jij 10 mensen hebt die voor minimaal 10 Euro bellen per maand. Heb jij 9 mensen die bellen per maand en jij ontvangt 9 euro, dan heb je dus 1 euro kosten. Kortom jij stort elke maand 10 euro tegoed op je App via Kunde Login en jij krijgt 10 FM per maand bij 10 vrienden. Heb jij 9 vrienden dan moet je dus 1 euro extra opwaarderen.
- Kun je bellen zonder wifi/internet verbinding? Ja dat kan VOIP wordt binnenkort geactiveerd. Als je een data abonnement hebt bij je provider kun je gratis bellen naar elkaar die de app hebben of via WI-FI.
- Waarom betaal je nu voor VOIP. Dat is toch via internet. Dus gratis? Is allemaal al geventileerd dit moet geactiveerd worden, de App is net live en alle instellingen per land moeten nog worden geactiveerd.
- Hoe registreer je via de app wat jouw interesses zijn? Komt dat later? Zie je dat nu ergens staan? Nee, dus dat komt zodra de winkels aangesloten gaan worden. Pas vanaf 15 augustus gaat dat gebeuren in Oostenrijk en Oost-Duitsland. Houd gewoon de Updates in de gaten.
- Bij de apple is het volgende probleem. Je laat de qr code scannen na het “kussen”. Klant krijgt vervolgens het formulier wat hij invult. Vervolgens wacht hij op de sms en gaat deze bekijken. Op dat moment dat hij dus naar de sms gaat, schiet het formulier op slot en is niet meer verder in te vullen. Doe je het opnieuw dan krijgt diegene een error omdat deze qr code al een keer is

gebruikt. Let wel, hij heeft het formulier dus niet tussendoor dicht gezet. Hij is alleen ff geswitcht naar zijn sms inbox. Dit ligt waarschijnlijk aan de Scanner die ze gebruiken. Gebruik je QR Reader dan kun je gewoon je SMS lezen en dan terug naar de QR Reader en deze heeft dan nog steeds de pagina open staan. Dus altijd terug naar je QR reader/scanner, want daar staat de pagina open.

- Kosten app zijn deze €0.12 per gesprek en daarna €0.02 per minuut? Op dit moment heb je nog je roaming en vaste kosten voor het inbellen naar de Flexcall server. Dus naast de 12 cent heb je ook nog kosten van je provider. bellen en ook niet adviseren. Voor elk land zijn er heel veel belminuten ingekocht waar we actief zijn.
Er is gebeld naar Luxemburg waar Flexcall BV is opgericht dat het inbellen niet goed gaat.
Er wordt een reset gedaan.
Bellen was voor Nederland geprogrammeerd met 0031 in de settings, dit is feitelijk niet goed geprogrammeerd hier zit een fout in dit wordt nu gereset bij Flexcall BV.
Als dit opgelost is kun je bellen en ook je klanten
Je hebt de kosten van provider naar vaste lijn in Nederland
Vaste lijn is altijd goedkoper, vandaar wordt de verbinding opgestart en bel je voor € 0.02/0.03
Je hebt nu nog je abonnement nodig.
Vanaf 40.000 klanten komt Flexcall met een eigen simkaart met data what's app etc
Ik zeg altijd, deze app is heel belangrijk, binnenkort heb jij een Flat Rate voor internationaal bellen vanaf 10 euro per maand. Zodra dat geactiveerd is laat ik het je weten. Daarnaast kun je geld verdienen met deze App, en dan dat verhaal er achteraan... Ik stuur ook iedereen een welkomstmail vanuit mijn FlexKom mail adres met de uitleg wat FlexKom is, wat FlexApp is en hoe zij er geld mee kunnen verdienen door het te delen met vrienden, en natuurlijk dat ook zij kunnen verdienen zoals ik..door partner te worden
- Kunnen er sheets/flyers gemaakt worden met uitleg wat is VOIP en Callthrough, Callback, etc
Alles kan gemaakt worden zodra alles functioneel is en werkt. Dit ga ik ook vragen. De handleiding en uitleg staat in de app en online. Alleen nog niet in onze taal...Het komt in onze taal. 26 oktober is alles er in verschillende talen
- Wat kan men al met de app?
Vrienden/klanten maken
Men kan de 10 euro al opladen via de backoffice.
Het maakt niet uit wat voor een belpakket iemand neemt bv. van €5, 7, 18, je krijgt altijd €1 als de app elke maand wordt gebruikt voor 10 FM.

VOIP wordt geactiveerd. Als je data abonnement hebt ga je gratis bellen of via WI-FI. Van app naar app gratis gaan bellen.

Het is in proces. 15 en 16 aug moet alles werkzaam zijn omdat Oostenrijk en Oost Duitsland open gaan.

Er komen ook belbundels.

Er komen belbundels om naar verschillende landen te bellen. Je kunt dus kiezen.

Stel je bent klant, app kun je ook delen. Elke vriend die de app gaat gebruiken voor 10 FM krijg je 1 FM.

Dit kan zijn voor bellen, shoppen, uploaden. Het maakt niet uit wat hij doet.

Als je als klant korting wil krijgen vanaf 26 oktober, dan kun je het ook delen.

Wil je 80% besparen op je mobiel, dan heb ik een unieke app voor jou.

Je moet wel elke maand 10 euro storten en dan bel je voor €0.03

100 vrienden dan krijg je 100 euro elke maand de rest van je leven.

1 euro geven wij weg per tientje. Nu krijgt u niet betaald via FB dat gaan wij wel doen.

10% geven wij weg voor een klant die klant maakt.

De ondernemer krijgt klanten die weer brood gaan kopen bij de bakker.

De lokale ondernemer geeft pas korting als de klant iets koopt.

De ondernemer mag bij ons de korting zelf bepalen.

Er komen raamstickers met de tekst erop als u deze code scant dan krijgt u 2 euro die u bij deze winkel kunt besteden.

Als de klant de 2 euro komt inwisselen, vertelt de winkelier aan de klant, als je deze deelt dan krijg je 1 euro per klant.

We gaan daadwerkelijk meer klanten genereren.

Er komen api koppelingen in het POS systeem.

Api koppelingen dat betekent dat iemand met zijn internet bedrijf/webwinkel een koppeling van ons krijgt en Flexmoney kan gaan accepteren.

Dit is fase 4.

We gaan lokaal adverteren. Dit gaan we groot opzetten. Er worden reclames gemaakt. Hier kun je terecht om korting te sparen.

Er komt ook een sponsorprogramma. Wij gaan verenigingen helpen om via de retailer geld te gaan verdienen.

Fase 4: Terminal bij mediamarkt te staan. De bakker kan de klant sturen naar mediamarkt en gaat daar geld over verdienen.

Je kan elkaar zo meteen ook flexmoney's gaan betalen. Je eigen marktplaats creëren ;))

Je wil iets verkopen van een aanbieding aan een vriend die ook de app heeft.

Alleen met de scanner van onze app kun je de QR code lezen van het Pos systeem.

Alles komt in het Nederlands, het wordt nu allemaal voorbereid. De prioriteiten worden nu eerst opgelost.

26 oktober moet alles rond zijn.

Hoe kan het nou dat je €1 weggeeft per klant?

10 euro omzet doen om 1 euro weg te geven, wij geven 10% weg

Waarom kunnen we het tegoed niet opwaarderen via de app?

Bij Apple moeten wij 70% afstaan van het tegoed wat opgewaardeerd wordt, dat zijn hun regels.

Vandaar dat er een mobile website komt, waar je videomail op gaat draaien en dergelijke en vandaar kun je gaan opwaarderen, Je krijgt een eigen account erin.

Zodra de klant 10 fm omzet dan krijg je €1 op online shop of winkelen en 20% commissie bij GTM pakket.

Klant maakt klanten tot hoever gaat dit? Klant kan oneindig klanten maken. Dit noemen ze viraal.

Een klant is een klant tenzij die Franchisepartner wordt.

Er komt binnenkort een nieuwsbrief uit met allerlei vragen over de app.

Wist u dat?

Sweat deal, Groupon

De winkelier 50% korting moet geven en 30% commissie betalen.

De klant wordt niet beloond. De klant gaat de koopjes af.

Bij Scoopy betaal je voor een abonnement €49 per maand

10% van de omzet moet er ook afgegeven worden.

80% van al het brood en vlees wordt bij de supermarkt verkocht.

108.000 ondernemingen in Nederland zijn zonder de grote ketens.

Nu nog 98.000 ondernemingen zijn.

Afgelopen jaar 11% omzetstijging in E-commerce in Nederland.

M-commerce 15%

Komende jaar wordt 57% omzetstijging verwacht en het jaar daarop ook weer.

Dit komt vanuit het Paypal onderzoek. Zij zijn geïnteresseerd wat de mobiele markt gaat doen. Ze willen er tenslotte mee gaan betalen.

Koopkracht ligt op het niveau van de jaren 2000

Het besteding salaris ligt dus op het niveau van de jaren 2000

Omzet van de retailer ligt op het niveau van 1994

20 jaar lang gewerkt en zit nog steeds op hetzelfde niveau.

Hoe komt dit: we hebben minder koopkracht en we kopen meer op internet.

Er zijn 12 miljoen smartphones in Nederland. Dit is uit een onderzoek van Sanoma Uitgeverij.

200 keer per dag wordt er op de telefoon gekeken.

Apple heeft 1 miljard betaalde apps verkocht.

1/3 van de winkels gaan tot 2015 failliet als ze niets met internet doen.

Flat Rate betekent: een vast scherp tarief om internationaal naar een GSM te bellen.