

22.02.2011 - 11:13 Uhr

CeBIT 2011: asknet präsentiert Vertriebspartnermodul eChannel sowie neue Abrechnungsmöglichkeiten für Cloud Services und Subscriptions

Karlsruhe (ots) -

asknet, führender Anbieter von globalen eCommerce-Lösungen für Softwarehersteller, stellt auf der CeBIT "asknet eChannel" vor. Hierbei handelt es sich um eine Lösung zur Einbindung von Resellern und Distributoren in das eCommerce Konzept für Softwarehersteller. Zudem präsentiert asknet flexible Abrechnungsmodelle für Cloud und Subscription Services. Damit ermöglicht das Unternehmen seinen Kunden, auf neue Markttrends zu reagieren und diese umsatzstark zu realisieren.

Win-Win Situation für Hersteller und Reseller

Das asknet Vertriebspartnermodul eChannel ermöglicht Softwareherstellern, ihre Vertriebspartner und Distributoren auf einfache Weise in ihren eCommerce-Channel zu integrieren. Mit der Lösung wird der komplette Bestellprozess automatisiert, angefangen bei der Reseller-Registrierung über die automatische Auslieferung bis hin zu länder- und resellerspezifischen Zahlungsmöglichkeiten. Hersteller profitieren zudem von erweiterten Reportingfunktionen, die einen umfassenden Überblick über alle Reseller-Aktivitäten und Kunden geben. Besonders hervorzuheben ist das Subscription und Renewal-Handling: Dank Alertfunktionen oder wahlweise manuellen oder automatischen Verlängerungen geht den Resellern so schnell kein Umsatz mehr verloren. "Mit asknet eChannel geben wir unseren Kunden ein Tool an die Hand, von dem sowohl der Hersteller als auch sein Vertriebskanal maximal profitieren: weniger manuelle Arbeit, geringere Administrationskosten, 24/7 Auslieferung von Bestellungen. Das ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten", ist asknet CEO Michael Scheib überzeugt.

Umsatzgenerator Subscriptions

Die Erneuerung von Subscriptions ist ein wichtiger Umsatzgenerator für jeden Softwarehersteller, der digitale Medien online vertreibt. Während ein Einmalkauf jeweils in eine Transaktion mündet, sind Subscriptions aufwändiger zu handhaben, denn sie sind mit wiederkehrenden Umsätzen und somit auch erneuten Transaktionen verbunden. Die asknet ePayment Plattform bietet ein ausgereiftes Subscription Management inklusive Handling wiederkehrender Abrechnungen, das die Automatisierung von Subscriptions und das effiziente Management von komplexen Vertragsverlängerungen ermöglicht.

Cloud & SaaS Services sinnvoll abrechnen

Auch auf Trendthemen wie Cloud und SaaS hat sich asknet bestens eingestellt: "Bevor man neue Dienste wie SaaS oder Cloud Services anbietet, muss man genau wissen, wie diese auch sinnvoll abgerechnet werden können. Unsere Payment Engine ist darauf ausgerichtet, solche Modelle mit minimalem Administrationsaufwand für den Hersteller abzuwickeln." erklärt Scheib.

asknet auf der CeBIT: Halle 6, Stand J03/1

Mehr Infos: www.asknet.de

Kontakt:

asknet AG
Martina Oerther
Tel.: 0721/96458-6369
eMail: martina.oerther@asknet.com