

Nå er tiden snart inne!

15. mars 2017 vil Loopias nye forbedre partneravtale være klar. I samarbeid med partnerne våre har vi utarbeidet en helt ny provisjonsmodell som fokuserer på løpende økonomiske muligheter.

Gjennom årene har vi utarbeidet bransjens beste partneravtale som skal skape muligheter og forenkle hverdagen for designere, utviklere og byråer. Det skal ikke være krevende å håndtere kundene dines webhotelltjenester. Vi ønsker aller mest at partnere våre skal kunne fokusere på virksomheten, og skape de beste produkter og tjenester sammen med oss.

Ved å innføre løpende provisjon premierer vi langsiktige relasjoner. Dette sikrer høyere kvalitet, bedre kunderelasjoner og ikke minst høyere gevinst for partnerne våre. Vi innfører også provisjon på flere tjenester enn tidligere fra domenenavn og webhotell til populære ekstratjenester som SSL og domenebeskyttelse.

Den nye avtalen trer i kraft 15. mars 2017, og vi sørger for at du som forhandler er innlemmet i denne. Avtalen vil gjelde for gamle kunder som fortsatt er aktive som innebærer at den nye provisjonen trer i kraft for nye fakturaer som utstedes.

Les den kommende partneravtalen på neste side i denne PDF:en »

Vedlegg 1: Avtale vilkår for forhandlere

– provisjon og rabatt

§ 1 Provisjon

1.1 Forhandleren er, gjennom denne avtalen, berettiget til følgende provisjonssatser.

Produkt	Provisjon for Loopia Reseller (0-9 kunder)		Provisjon for Loopia partner (10 eller flere kunder)	
	Første året	Påfølgende	Første året	Påfølgende
Domenenavn	2 kr	-	2 kr	-
LoopiaDNS	25%	-	25%	25%
Webhotell	25%	-	25%	25%
VPS	25%	-	25%	25%
Office 365	10%	-	10%	-
Loopia Sitebuilder	10%	-	10%	-
SSL	10%	-	10%	-
Domenebeskyttelse	10%	-	10%	-

1.2 Som Loopia Reseller har du rett til grunnprovisjon første året.

1.3 Som Loopia Partner har du rett til provisjon påfølgende år på visse produkter så lenge sluttkundens konto er aktiv og koblet til forhandleren. Kravet er at forhandleren har minst ti aktive webhotellkunder.

1.4 Forhandleren står fritt til å fakturere selv eller la Loopia fakturere kunden. Fakturerer du selv kan du, som forhandler, fastsette egen pris på domenenavn og webhotell. Du kan dermed øke fortjenesten utover fastsatt Loopiaprovisjon.

1.5 Forhandleren kan kreve provisjon først etter at det er oppnådd en minimumsum på kr 450, i provisjonsgrunnlag basert på innbetalte bestillinger på webhotell. All innestående provisjon, for denne perioden, utbetales etterskuddsvis.

1.6 Provisjon til forhandleren utbetales når hele faktureringsbeløpet er innbetalt til Loopia. Den samlede provisjonen utbetales, med 30 dagers netto, på forhandlerens forespørsel via forhandlerensonen.

1.7 Ved utbetaling av provisjon krever Loopia at forhandleren er registrert i foretaksregisteret, og følger de plikter og ansvar overfor skattemyndighetene, ved selv sørge for å betale skatt og avgift på provisjonsutbetalingen.

1.8 Loopia har rett til å utelukke forhandleren fra kampanjer basert på sin egen markeds og forhandlerstrategi. De kampanjene som gjelder for forhandlere vil bli informert om i forhandlerensonen.

1.9 Forhandleren er ikke ansvarlig for sluttkundens kredittverdighet. Forhandleren er ansvarlig for umiddelbart å informere

Loopia ved mistanke om at sluttkundens kredittverdighet ikke er tilfredstillende.

1.10 Forhandleren er fullt ansvarlig for domenenavn som er bestilt av eller gjennom dette i samsvar med punkt 2.8 og 2.11 i avtalevilkårene for forhandlere. Alle domener, produkter og tjenester som kjøpes, skal inneholde Loopias generelle vilkår. Forhandleren er forpliktet, ved alt salg, å anvende Loopias gjeldene vilkår for domener, produkter og tjenester. Forhandleren og sluttkunden har begge ansvar for at de følger Loopias gjeldende vilkår.

WWW20170215

Kopiering eller publisering er ikke tillatt.