



# Direct Mail: Progressive Advantage

Betaal de juiste prijs voor uw zendingen dankzij een afrekening op het einde van uw contract!

U wenst de juiste prijs te betalen voor uw Direct Mail-zendingen maar u weet niet zeker welk volume zendingen u tijdens de komende 12 maanden zult afgeven? Dan kiest u best voor de tariefformule Progressive Advantage.

## Onze oplossing

Met de tariefformule Progressive Advantage geniet u van:

- een korting **die steeds groter** wordt naarmate uw jaarlijks volume zendingen stijgt;
- een **voorlopige prijs per zending** het hele jaar lang;
- een **afrekening op het einde van uw contract** waardoor u gegarandeerd de **juiste prijs** betaalt voor elke zending;
- een **maximale flexibiliteit**, omdat de uiteindelijke prijs volledig afhangt van het volume zendingen dat u hebt afgegeven in uw contractjaar.

## Concreet

- Op basis van het **geschatte aantal zendingen** dat u de volgende 12 maanden zult afgeven zal een **netto jaarbudget** geschat worden.
- Dit geschatte netto jaarbudget bepaalt een **voorlopige gemiddelde korting**. Deze korting wordt toegepast op uw eenheidsprijs die u **aangerekend wordt voor elke zending** tijdens de contractlooptijd.
- Op de vervalddag van het contract wordt de **juiste prijs per zending** berekend volgens het werkelijke netto jaarbudget tijdens de contractlooptijd.
- Het **verschil** tussen de reële prijs per zending en de voorlopige gemiddelde prijs wordt u **gecrediteerd/gefactureerd**. Hoe kleiner/groter het verschil, hoe lager/hoger de afrekening.

## Simulatie van uw korting

Met deze tabel berekent u uw geschatte korting voor de komende 12 maanden:

Kostenschijf Direct	Ondergrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Bovengrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Korting per schijf
1	-	€ 50.000	0%
2	€ 50.000	€ 344.285	0,50%
3	€ 344.285	€ 803.330	4,00%
4	€ 803.330	€ 1.606.660	5,00%
5	€ 1.606.660	€ 2.409.991	5,25%
6	€ 2.409.991	€ 3.213.321	5,50%
7	€ 3.213.321	€ 4.360.935	5,75%
8	€ 4.360.935	€ 5.508.550	6,00%
9	€ 5.508.550	€ 6.656.164	6,25%
10	€ 6.656.164	-	6,50%

<sup>1</sup> Netto jaarbudget = aantal zendingen x [basistarief - operationele tariefverminderingen].

## Voorbeeld

Denkt u bij het afsluiten van uw contract dat uw **jaarlijkse netto budget** rond de **€ 500.000** zal bedragen? Dan valt u binnen **kostenschijf nummer 3**, omdat uw netto jaarbudget tussen **€ 344.285** en **€ 803.330** ligt.

### Gedetailleerde berekening van uw gemiddelde korting

Geschat jaarlijks netto budget = **€ 500.000**

Geschatte korting op 12 maanden

Kostenschijf Direct Mail	Ondergrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Bovengrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Korting per schijf	Resultaat
1	-	€ 50.000	0%	0,00 % x € 50.000 = € 0
2	€ 50.000	€ 344.285	0,50%	0,5% x (€ 344.285 - € 50.000) = € 1471,43
3	€ 344.285	€ 803.330	4,00%	4% x (€ 500.000 - € 344.285) = € 6228,6

Totale kortingspercentage toegepast tijdens het contractjaar: **€ 7700,03 / € 500.000 = 1,54 %**

**Wilt u graag meer informatie?** Contacteer uw bpost Account Manager

Klantendienst:  02 201 11 11  [service.centre@bpost.be](mailto:service.centre@bpost.be)  [www.bpost.be](http://www.bpost.be)