

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 vervaldag 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 ¹ = Netto omzet in €)	Bovengrens (Netto jaarbudget ¹ = Netto omzet in €)	Korting per schijf
1	-	€ 70.000	0 %
2	€ 70.000	€ 300.000	1,25 %
3	€ 300.000	€ 700.000	5,00 %
4	€ 700.000	€ 1.400.000	6,00 %
5	€ 1.400.000	€ 2.100.000	6,25 %
6	€ 2.100.000	€ 2.800.000	6,50 %
7	€ 2.800.000	€ 3.800.000	6,75 %
8	€ 3.800.000	€ 4.800.000	7,00 %
9	€ 4.800.000	€ 5.800.000	7,25 %
10	€ 5.800.000	-	7,50 %

¹ 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 **€ 300.000** en **€ 700.000** ligt.

Gedetailleerde berekening van uw gemiddelde korting

Geschat jaarlijks netto budget = **€ 500.000**

Geschatte korting op 12 maanden

Kostenschijf Direct Mail	Ondergrens (Netto jaarbudget ¹ = Netto omzet in €)	Bovengrens (Netto jaarbudget ¹ = Netto omzet in €)	Korting per schijf	Resultaat
1	-	€ 70.000	0,00 %	0,00 % x € 70.000 = € 0
2	€ 70.000	€ 300.000	1,25 %	1,25 % x (€ 300.000 - € 70.000) = € 2.875
3	€ 300.000	€ 700.000	5,00 %	5,00 % (€ 500.000 - € 300.000) = € 10.000

Totale kortingspercentage toegepast tijdens het contractjaar: **€ 12.875 / € 500.000 = 2,58 %**

Wilt u graag meer informatie? Contacteer uw bpost Account Manager

Service Centre:  02 201 11 11  service.centre@bpost.be  www.bpost.be