OneClickPallet – Partnerhandbuch

Informationen für Interessenten an einer Partnerschaft

Das Projekt vorstellen, Kunden und Frachtführer ansprechen, Ergebnisse dokumentieren und die Vergütung vereinbaren. Dieses Handbuch beschreibt die Partnerschaft und den praktischen Arbeitsablauf.

Was ist OneClickPallet?

OneClickPallet ist eine Logistikplattform, die Kunden mit Transportbedarf mit Frachtführern verbindet, die freie Kapazitäten haben. Kunden stellen Transportanfragen ein; Frachtführer bieten Kapazität an oder reagieren auf Aufträge. Das Projekt wird von Hogar s.r.o. betrieben. OneClickPallet vermittelt Kontakte und Transporte; der Frachtführer führt den Transport aus.

Der Schwerpunkt liegt auf palettierten Gütern und Straßentransporten. Partner bauen in ihrem zugewiesenen Markt ein Kunden- und Frachtführernetzwerk auf und nutzen dabei ihre Sprachkenntnisse und Geschäftskontakte.

Unser Ziel

Unsere Ambition ist, OneClickPallet zum **künftigen europäischen Marktführer in der Vermittlung von Gütertransporten** zu entwickeln. Partner können dazu beitragen, indem sie Kunden gewinnen, das Frachtführernetzwerk ausbauen und die Zusammenarbeit in ihrem Markt fördern. Wir suchen Menschen, die Teil eines wachsenden Projekts werden und ein Portfolio aktiver Kunden aufbauen möchten.

Unsere Arbeitsweise

Vertragsdauer: Die Vereinbarung über die Partnerschaft wird für 6 Monate geschlossen. Im gegenseitigen Einvernehmen zwischen dem Partner und dem Betreiber von OneClickPallet kann sie um weitere 6 Monate verlängert werden. Für jeden Markt gibt es einen Partner.

E-Mail hat Vorrang. Partner sprechen Kunden und Frachtführer über ihr geschäftliches Postfach an. Eine Telefonnummer wird nur bereitgestellt, wenn der Kunde oder Frachtführer telefonische Kommunikation wünscht. Telefonate gehören nicht zur üblichen Erstansprache.

Was Partner erklären sollen

• Kunden können einen passenden Frachtführer für bestimmte Güter, Routen und Termine suchen.

• Frachtführer können freie Kapazitäten veröffentlichen und geeignete Ladung suchen.

• OneClickPallet bietet Nutzerkonten, Angebote und Anfragen, Transportkommunikation sowie Werkzeuge für Frachtführer, darunter Fahrtenbuch und CMR. Verfügbarkeit einzelner Werkzeuge und Preise werden anhand des aktuellen Kontos und der Preisliste geprüft.

Verfügbarkeit des Partnerprogramms

Partner registrieren sich unter https://oneclickpallet.eu/partner. Der Administrator genehmigt das Konto; für jeden Markt gibt es einen Partner. Das Portal führt Kunden und Frachtführer in getrennten Listen. Versicherungen über CIO und Buchhaltungsdienste werden vorbereitet und dürfen nicht als bereits verfügbar angeboten werden.

Support: support@oneclickpallet.eu

Geschäftliche E-Mail des Partners: [zugewiesene Firmenadresse]. Jeder Partner nutzt ein eigenes geschäftliches Postfach. Passwörter gehören nicht in dieses Handbuch.

1. Aufgaben und Vergütung

Aufgaben des Partners

Geeignete Kunden und Frachtführer im zugewiesenen Markt suchen und in zwei getrennten Listen führen. Duplikate prüfen, Interessenten per E-Mail ansprechen, bei der Registrierung helfen und Ergebnisse dokumentieren. Eine Telefonnummer nur auf Wunsch bereitstellen. Preis- und Vertragsfragen mit dem Administrator klären.

Vergütungsmodell

Vergütungsart	Betrag	Voraussetzung
Gewonnener Kunde	Einmalig 7 €	Erster erfolgreich abgeschlossener und bezahlter Transport. Registrierung allein genügt nicht.
Gewonnener Frachtführer	Einmalig 5 €	Aktives Profil und tatsächliche Kapazität; genaue Kriterien stehen in der Vereinbarung.
Transporte gewonnener Kunden	30 % der Provision	30 % für den Partner, 70 % für OneClickPallet, auch bei wiederholten abgeschlossenen und

Eine einmalige Vergütung für einen aktiven Kunden kann mit einer wiederkehrenden Beteiligung an dessen Transporten kombiniert werden. **Sätze, Laufzeit und Provisionsberechnung werden vor Beginn vereinbart.** Einmalige Vergütungen werden für denselben Kunden nicht wiederholt. Die prozentuale Vergütung ist noch keine automatisch betriebene Portalfunktion.

Basis = die gesamte erhaltene OneClickPallet-Provision für den Transport, ohne Kostenabzüge. Umsatzsteuer, Erstattungen und Stornos zählen nicht. Der Partner erhält 30 % dieser Provision.

Die Beteiligung bezieht sich auf den erhaltene OneClickPallet-Provision aus den betreffenden Transporten. Derselbe Transport zählt nicht doppelt. VIP, Werbung und Versicherungsprovisionen gehören nicht zu diesem Modell.

Transport 500 € → erhaltene OneClickPallet-Provision 25 €. Partner: 30 % = 7,50 €. OneClickPallet: 70 % = 17,50 €. Beispiel eines Folgetransports ohne neue einmalige Vergütung.

Beispiel: 100 wiederholte Transporte im Monat

Bei 25 € erhaltener Provision je Transport beträgt die Grundlage für 100 Transporte 2.500 €. Der Partner erhält 30 % = 750 € monatlich, OneClickPallet behält 70 % = 1.750 €. Voraussetzung sind 100 abgeschlossene und bezahlte Wiederholungstransporte gewonnener Kunden. Dies ist kein garantiertes Einkommen.

Zusätzliche einmalige Vergütungen: 30 qualifizierte Kunden und 20 aktive Frachtführer ergeben 30 × 7 € + 20 × 5 € = **310 €**. Bei weiteren Transporten derselben Kunden werden diese festen Vergütungen nicht wiederholt.

Klare Bedingungen und Abrechnung

Auszahlung nach Prüfung und Genehmigung, zum Termin und auf dem Weg der Partnervereinbarung. Anspruchsdauer und Abrechnung werden vorab vereinbart. Prozentuale Vergütungen werden derzeit separat abgerechnet; das Portal überweist nicht automatisch. „Ausgezahlt“ wird erst nach Zahlung erfasst.

2. E-Mail, Registrierung und erster Tag

Geschäftliches Postfach

Der Partner nutzt eine eigene Firmenadresse, die der Administrator zuweist, und erhält nur Zugang zum eigenen geschäftlichen Postfach. Die Firmen-E-Mail dient der Arbeitskommunikation und ihrer Kontrolle durch den Administrator, auch bei gesendeten Nachrichten. Der Partner wird vorab informiert. Zugangs- und Kontrollregeln werden vor Beginn festgelegt.

Ordner **Kunden**, **Frachtführer** und **Zu erledigen** anlegen. Ordner sortieren Nachrichten. Die Kundenzuordnung wird in den Kontaktaufzeichnungen und nach dem Portalstart über Partnerlink oder -code dokumentiert.

E-Mail-Signatur

[Vor- und Nachname des Partners]

OneClickPallet-Partner für [zugewiesener Markt]

[geschäftliche E-Mail des Partners]

https://oneclickpallet.eu

[Partnerlink erst nach Aktivierung ergänzen]

Registrierung und Arbeit im Partnerportal

1. Der Administrator stellt Registrierungslink und Anleitung zur Kontoerstellung bereit.
https://oneclickpallet.eu/partner

2. Der Partner trägt Name, geschäftliche E-Mail, Telefonnummer, Land und Sprachen ein. Das OneClickPallet-Passwort soll sich vom Postfachpasswort unterscheiden.

3. Der Administrator genehmigt den Partner, weist Märkte und Sprachen zu und stellt die vereinbarten Vergütungen ein. Bis dahin wartet das Konto auf Freigabe.

4. Der Partner liest und akzeptiert die Bedingungen, bevor Partnercode und -link verwendet werden.

5. Versender unter Firmen / Kunden und Transportunternehmen unter Frachtführer führen. Nach jeder Ansprache Ergebnis und nächsten Termin dokumentieren.

6. Interessenten den aktiven Registrierungslink oder Code senden. Kontakte und Empfehlungen schon vor der Registrierung erfassen; eine E-Mail allein begründet keinen Vergütungsanspruch.

Was bereits möglich ist

Vergütung und Signatur mit dem Administrator abstimmen, das Firmenpostfach nutzen, zwei Kontaktlisten und E-Mail-Vorlagen vorbereiten. Partnerregistrierung und automatische Zuordnung erst nach bestätigter Funktionsfähigkeit des Portals verwenden.

3. Getrennte Listen und Arbeitsablauf

Firmen / Kunden

Hersteller, Großhändler, Lagerbetriebe, Händler und andere Unternehmen mit Transportbedarf. Routen, Palettenzahl, Gewicht, Abmessungen, Termine und Transporthäufigkeit ermitteln.

Frachtführer

Transportunternehmen und Unternehmer mit Fahrzeugen und Transportkapazität. Fahrzeugtypen, Nutzlast, Palettenstellplätze, Länder, Routen, Termine und besondere Möglichkeiten ermitteln.

Angaben zu jedem Kontakt

Firmenname; Handelsregister- oder andere Registrierungsnummer; Land; Website; geschäftliche E-Mail; Kontaktperson und Funktion; Listenart; Markt und Sprache der Ansprache; Partnername; Status; Kontaktdatum; Ergebnis; nächster Termin.

Beim Speichern prüft das Portal die Unternehmensregistrierungsnummer, E-Mail-Adresse, Website und den Namen. Bei einer Übereinstimmung zeigt es die feste Firmennummer, den Status und die letzte erfasste Kontaktaufnahme. Der Partner kann den bestehenden Datensatz öffnen. Ein aktives Konto bedeutet erlaubten Zugang, nicht automatisch einen Vergütungsanspruch.

Kontaktstatus

Status	Bedeutung
Zugewiesen	Einem Partner zugeordnet, noch nicht angesprochen.
Kontaktiert	E-Mail versendet und Datum erfasst; Antworten werden getrennt dokumentiert.
Nachfassen	Vereinbarte Fortsetzung; immer ein Datum ergänzen.
Interessiert	Wünscht Demonstration, Informationen oder ersten Test.
Registriert	Registrierung geprüft; bedeutet nicht automatisch einen Vergütungsanspruch.
Abgelehnt	Angebot abgelehnt. Ohne Absprache nicht wiederholt anschreiben.
Nicht kontaktieren	Keine weitere Ansprache.

Täglicher Ablauf

Zuerst vereinbarte Folgekontakte bearbeiten. Danach passende neue Kontakte auswählen und Duplikate prüfen. Eine gezielte E-Mail senden und die Antwort bearbeiten. Telefonnummer nur auf Wunsch bereitstellen. Ergebnisse und kurze Übersicht für den Administrator erstellen: angesprochene Kontakte, Interessenten, Registrierungen, Termine und Fragen.

Beispiel: Firma ABC, Kunde, SK/sk, zugewiesener Partner; E-Mail am 6. Oktober; Antwort am 7. Oktober: vier Paletten SK–DE zweimal monatlich; nächste E-Mail laut Absprache am 9. Oktober. Status: Nachfassen.

Hat eine Firma eigene Fahrzeuge und versendet zugleich Güter, nicht ungeprüft einen zweiten doppelten Eintrag anlegen. Beide Tätigkeiten notieren und die Zuordnung mit dem Administrator abstimmen.

4. Kommunikation per E-Mail

Erste Ansprache

Eine geeignete Firma im zugewiesenen Markt auswählen. Duplikate und den Status Nicht kontaktieren prüfen. Die richtige geschäftliche Adresse ermitteln. Die Kunden- oder Frachtführervorlage an den Bedarf der Firma anpassen. Aus dem geschäftlichen Postfach senden.

Die Nachricht enthält eine kurze Vorstellung, den Kontaktgrund, den Nutzen von OneClickPallet und eine einfache Frage. Kein früheres Gespräch erfinden. Bei der ersten Ansprache keine Telefonnummer hinzufügen.

A. Kunde — aus der Antwort ermitteln

• Benötigte Routen sowie regelmäßige oder einmalige Transporte.

• Palettenzahl, Gewicht, Abmessungen, Termine und besondere Anforderungen.

• Bedarf an Hilfe bei der ersten Anfrage oder Informationen zur Plattform.

B. Frachtführer — aus der Antwort ermitteln

• Fahrzeugtypen, Nutzlast und Palettenstellplätze.

• Länder, regelmäßige Routen und Termine freier Kapazität.

• Einschränkungen, Ausstattung und Interesse an Registrierung oder Kapazitätsangeboten.

Fortsetzung der Kommunikation

Mit konkreten Informationen antworten und den nächsten Schritt per E-Mail vereinbaren. Angemessene Erinnerungen gemäß Absprache senden; Unternehmen nicht mit wiederholten Nachrichten überlasten. Einen Wunsch nach Kontaktende als Nicht kontaktieren dokumentieren.

Telefon nur auf Wunsch

Fragt ein Kunde oder Frachtführer nach einer Nummer, stellt der Partner seine geschäftliche Kontaktnummer bereit. Eine telefonische Erklärung oder ein Gespräch erfolgt nur auf Wunsch und zu einem vereinbarten Termin. Das Ergebnis wird dokumentiert.

Antwortvorlage: „Guten Tag, wie gewünscht sende ich Ihnen meine Nummer: [geschäftliche Nummer des Partners]. Bitte teilen Sie mir mit, wann es Ihnen passt. Mit freundlichen Grüßen, [Name des Partners].“

Nicht versprechen: garantierte Ladung, Einkommen, niedrigsten Preis, Versicherungsdeckung oder noch nicht verfügbare Funktionen. Preise anhand der aktuellen Preisliste prüfen.

5. E-Mail-Vorlagen

Namen, Bedarf der Firma und nächsten Schritt anpassen. Partnerlinks erst nach Aktivierung verwenden. Bis dahin https://oneclickpallet.eu nutzen und den Kontakt für den Administrator erfassen. Die Vorlagen sind keine Anleitung für Massenmailings.

A. Kunde — erste Ansprache

Betreff: OneClickPallet – Transportmöglichkeiten für [Firmenname]

Guten Tag [Name],

ich möchte Ihnen OneClickPallet vorstellen. Die Plattform verbindet Unternehmen mit Transportbedarf mit Frachtführern, die freie Kapazitäten haben.

Wenn Sie Unterstützung bei [konkreter Bedarf, sofern bekannt] benötigen, zeigen wir Ihnen gern, wie Sie eine Anfrage einstellen und passende Frachtführer erreichen.

Informationen und Registrierung: [aktiver Partnerlink oder OneClickPallet]. Möchten Sie eine kurze Anleitung für Ihre erste Anfrage? Antworten Sie einfach auf diese E-Mail.

Mit freundlichen Grüßen

[Vor- und Nachname des Partners]

OneClickPallet-Partner für [zugewiesener Markt]

[geschäftliche E-Mail des Partners]

B. Frachtführer — erste Ansprache

Betreff: OneClickPallet – freie Kapazitäten auf Ihren Routen

Guten Tag [Name],

ich möchte Ihnen OneClickPallet vorstellen. Die Plattform verbindet Frachtführer mit Unternehmen, die Transporte benötigen. Sie können freie Kapazitäten veröffentlichen und passende Aufträge für Ihre Fahrzeuge und Routen suchen.

Wir erklären Ihnen gern per E-Mail die Registrierung und das Einstellen Ihrer ersten freien Kapazität. Aktuelle Preise und Bedingungen finden Sie auf der Website.

Informationen und Registrierung: [aktiver Partnerlink oder OneClickPallet]. Möchten Sie eine kurze Anleitung? Antworten Sie einfach auf diese E-Mail.

Mit freundlichen Grüßen

[Vor- und Nachname des Partners]

[geschäftliche E-Mail des Partners]

C. Nachfassen nach geäußertem Interesse

Betreff: Re: OneClickPallet – [ursprünglicher Betreff]

Guten Tag [Name], ich komme auf Ihr Interesse an [konkreter Bedarf] zurück. Konnten Sie die Informationen ansehen? Bei Interesse können wir den ersten Schritt gemeinsam durchgehen. Falls das Thema derzeit nicht relevant ist oder Sie keinen weiteren Kontakt wünschen, teilen Sie mir dies bitte mit. Vielen Dank, [Name des Partners].

6. Einwände und erste Woche

Aussage der Firma	Mögliche Antwort
Wir haben einen Frachtführer.	OneClickPallet kann helfen, wenn Ihr bestehender Frachtführer die benötigte Kapazität nicht bereitstellen kann. Auf Wunsch sende ich eine kurze Anleitung.
Ich habe keine Zeit.	Sie können die Informationen ansehen, wenn es Ihnen passt. Bei Interesse genügt eine Antwort.
Was kostet das?	Ich sende die aktuelle Preisliste und die genauen Bedingungen für Ihren Kontotyp.
Wie viele Aufträge garantieren Sie?	Die Anzahl ist nicht garantiert. Sie hängt von Nachfrage, Route, Termin und Kapazität ab. Wir können aktuelle Möglichkeiten prüfen.
Ist Versicherung enthalten?	Versicherung über einen Partner wird vorbereitet. Verfügbarkeit und Deckung werden nach dem Start bekannt gegeben; derzeit kann ich sie nicht zusagen.
Schreiben Sie uns nicht mehr.	Ich vermerke, dass Sie keinen weiteren Kontakt wünschen. Vielen Dank für die Information.

Empfohlene Pilotwoche — keine Pflichtquote

Tag 1: Vereinbarung, E-Mail-Zugang, Signatur und Dokumentation mit dem Administrator bestätigen. Website prüfen und E-Mail-Vorlagen vorbereiten.

Tag 2: Kleine geprüfte Kundenliste und getrennte Frachtführerliste erstellen; Duplikate prüfen.

Tag 3–4: Erste individuelle E-Mails senden, Antworten und nächste Schritte dokumentieren.

Tag 5: Ergebnisse, Fragen und Hindernisse mit dem Administrator besprechen; Texte und Zielgruppe anpassen.

Kurze Übersicht für den Administrator

Zeitraum: [von–bis]

Kunden: [angesprochen] / [interessiert] / [registriert]

Frachtführer: [angesprochen] / [interessiert] / [registriert]

Vereinbarte Demonstrationen und Termine: […]

Fragen für den Administrator: […]

Kontakte mit Status Nicht kontaktieren: […]

Vor selbstständiger Arbeit: Der Administrator bestätigt Vergütung und Bedingungen, Zugang zur Kontrolle geschäftlicher E-Mails, Kontaktdokumentation und Portalstart. Partner erhalten klare Anweisungen. Ziel der ersten Woche sind tatsächlicher Bedarf und korrekt dokumentierte Kontakte.